КАРЛ МАРКС

КАПІТАЛ

ТОМ
III

ч. I

ПРОЛЕТАРІ ВСІХ КРАЇН, ЄДНАЙТЕСЬ!

КАРЛ МАРКС

КАПІТАЛ

КРИТИКА ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

УНОРЯДКУВАВ
ФРІДРІХ ЕНГЕЛЬС

ПАРТВИДАВ ЦК КП(б)У • 1936

КАРЛ МАРКС

КАПІТАЛ

КРИТИКА ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

ТОМ ТРЕТІЙ

ЧАСТИНА ПЕРША

КНИГА ТРЕТЯ:

СУКУПНИЙ ПРОЦЕС КАПІТАЛІСТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

ПАРТВИДАВ ЦК КП(б)У • 1936

ПЕРЕКЛАД З ПЕРШОГО НІМЕЦЬКОГО ВИДАННЯ

за редакцією

Д. РАБІНОВИЧА



ВІД ВИДАВНИЦТВА

Переклад цього видання III т. „Капіталу“ зроблено з першого німецького видання 1894 року, що його упорядкував і випустив Фрідріх Енгельс. Разом з тим переклад звірено з німецьким виданням Інституту Маркса—Енгельса—Леніна, в якому зроблено ряд виправлень друкарських помилок. Ці виправлення зроблені на підставі рукопису Маркса, а щодо цитат, наведених Марксом, на підставі порівняння їх з першоджерелами, при чому про виправлення, зроблені на підставі рукопису Маркса, застережено в примітках. Всі ці виправлення зроблено і в нашому українському виданні.

Далі, в німецькому виданні Інституту Маркса — Енгельса — Леніна після передмови Енгельса вміщено статтю Енгельса „Додаток до III т. „Капіталу““. Своїм змістом додаток цей примикає безпосередньо до передмови і служить для читача необхідним вступом до вивчення III тома, насамперед його першої частини. Цей „Додаток“ вміщено і в українському виданні.

Іноземні слова і вирази, що часто трапляються в тексті Маркса, а також цитати, наведені Марксом іноземними мовами, ми залишаємо мовою оригіналу, а в квадратних дужках даємо переклад їх на українську мову.

ПАРТВИДАВ ЦК КП(б)У

К А П І Т А Л

КНИГА ТРЕТЯ:

СУКУПНИЙ ПРОЦЕС КАПІТАЛІСТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

ПЕРЕДМОВА

Нарешті мені удалось опублікувати цю третю книгу головного твору Маркса, закінчення теоретичної частини. При виданні другої книги в 1885 році я гадав, що третя книга становитиме хіба тільки технічні труднощі, за винятком, звичайно, деяких дуже важливих відділів. Так воно й було в дійсності; але про ті труднощі, які мене чекали саме в цих найважливіших відділах цілого, я не мав тоді ніякого уявлення, так само як і про інші перешкоди, які так дуже загаяли виготовлення книги.

Перш за все і більш за все мені заважала постійна слабість зору, яка протягом багатьох років обмежувала до мінімуму мій робочий час для письмових занять, та ще й тепер тільки винятками дозволяє мені брати в руки перо при штучному освітленні. До цього долучилися інші невідкладні роботи: нові видання й переклади попередніх праць Маркса та моїх, отже, перегляди, передмови, доповнення, часто неможливі без нових досліджень, і т. д. Передусім англійське видання першої книги, за текст якого кінець-кінцем відповідаю я і яке через це забрало в мене багато часу. Хто скількинебудь стежив за колосальним ростом інтернаціональної соціалістичної літератури протягом останніх десяти років і особливо за числом перекладів раніших праць Маркса та моїх, той визнає, що я мав підставу вітати себе з тим, що число тих мов, де я міг бути корисним перекладачеві і, отже, був зобов'язаний не відмовлятись від перегляду його праці, дуже обмежене. Але ріст літератури був тільки симптомом відповідного зростання самого інтернаціонального робітничого руху. А це останнє накладало на мене нові обов'язки. З перших днів нашої громадської діяльності чимала частина праці щодо посередництва між національними рухами соціалістів і робітників у різних країнах падала на мене і Маркса; ця праця зростала відповідно до зміцнення всього руху. Але тимчасом як до самої своєї смерті Маркс і в цьому головний тягар праці брав на себе, після його смерті постійно наростаючу працю довелося виконувати мені одному. Між тим, безпосередні зносини окремих національних робітничих партій між собою стали загальним правилом, і на щастя, з дня на день стають ним дедалі більше; не зважаючи на це, моя допомога потрібна ще далеко частіше, ніж мені хотілося б в інтересах моїх теоретичних праць. Але

хто, як я, понад 50 років діяв у цьому русі, для того роботи, що випливають з цього руху, є неминучим обов'язком, який вимагає негайного виконання. Як у шістнадцятому столітті, в наші бурхливі часи чисті теоретики у сфері суспільних інтересів збереглися тільки на стороні реакції, і саме тому ці панове в дійсності зовсім не теоретики, а прості апологети цієї реакції.

Та обставина, що я живу в Лондоні, веде за собою те, що ці партійні зносини зимою відбуваються здебільшого листовно, а влітку здебільшого особисто. А через це, як і через необхідність стежити за ходом руху в країнах, число яких раз-у-раз зростає, і по органах преси, число яких зростає ще швидше, для мене стало неможливим виготовляти праці, що не допускають ніякої перерви, інакше, як зимою, переважно в перші три місяці року. Коли маєш за собою сімдесят років, тоді Мейнертові асоціативні волокна мозку працюють з якоюсь фатальною повільністю; перерви у важкій теоретичній праці перемагаєш уже не так легко і не так швидко, як раніш. Тим то виходило, що працю однієї зими, коли вона не була цілком доведена до кінця, доводилось наступної зими здебільшого проробляти знову, і це сталося саме з найважчим п'ятим відділом.

Як побачить читач з подальших даних, ця редакційна робота істотно відрізнялася від редакційної роботи над другою книгою. Для третьої книги був у наявності тільки один первісний нарис, до того ще й з величезними прогалинами. Звичайно, початок кожного окремого відділу був досить пильно розроблений, навіть здебільшого й стилістично округлений. Але чим далі від початку, тим більш ескізним ставало оброблення, тим більше мало воно прогалин, тим більше містило воно екскурсів з приводу побічних питань, які виникали в процесі дослідження, при чому розроблення головного питання залишалося до пізнішого часу, тим довшими і заплутанішими ставали періоди, в яких висловлювалися думки, записані in statu nascendi [у стані виникнення]. В багатьох місцях почерк і виклад надто виразно показують втручання та ступневий розвиток тих викликаних надмірною працею приступів хвороби, які спочатку все більше утрудняли авторові самостійну працю і, нарешті, тимчасово зовсім унеможливлювали її. І не дивно. Між 1863 і 1867 рр. Маркс не тільки виготовив у нарисі дві останні книги „Капіталу" і виготовив до друку рукопис першої книги, але й виконав ще велетенську роботу, зв'язану з заснуванням і поширенням Інтернаціональної Асоціації Робітників. Однак, через це вже в 1864 і 1865 рр. виявились серйозні ознаки тих порушень в здоров'ї Маркса, що не дали йому змоги самому закінчити обробку II і III книги.

Моя робота почалася з того, що, продиктувавши весь рукопис з оригіналу, який часто навіть я міг розшифрувати тільки з труднощами, я зробив легку до читання копію, що забрало в мене чимало часу. Тільки тоді можна було почати власне редакцію. Я обмежив її найнеобхіднішим, по можливості зберіг характер

першого нарису всюди, де це дозволяла ясність, не викреслював навіть окремих повторень там, де вони, як це звичайно маємо у Маркса, кожного разу розглядають предмет з іншого боку абож принаймні передають його в іншому способі виразу. Там, де мої зміни або додатки не чисто редакційного характеру, або там, де я мусив переробити даний Марксом фактичний матеріал у власні кінцеві висновки, хоч і витримані по можливості в дусі Маркса, — все місце взято в прямі дужки і позначено моїми ініціалами. При моїх примітках під текстом подекуди немає дужок; але там, де при них стоять мої ініціали, я відповідаю за всю примітку.

В рукопису — як це само собою зрозуміло для першого нарису — є численні вказівки на ті пункти, які треба було пізніше розвинути, при чому не в усіх випадках виконано ці обіцянки. Ці вказівки я зберіг, бо вони показують наміри автора щодо майбутнього розроблення.

А тепер до деталей.

Для першого відділу головний рукопис можна було використати тільки з великими обмеженнями. На самому початку його вміщено все математичне обчислення відношення між нормою додаткової вартості і нормою зиску (що становить наш 3 розділ), тимчасом як предмет, викладений у нашому 1 розділі, розглядається тільки пізніше і мимохідь. Тут стали в пригоді два початки перероблення, кожний у 8 сторінок in folio; але й вони не скрізь зв'язно розроблені. З них складається даний у цій книзі розділ 1. Розділ 2 взято з головного рукопису. Для розділу 3 був у наявності цілий ряд незакінчених математичних обчислень, а також цілий майже закінчений зшиток, з семидесятих років, який подавав у рівняннях відношення норми додаткової вартості до норми зиску. Мій друг Самюель Мур, який зробив також більшу частину англійського перекладу першої книги, взявся обробити для мене цей зшиток, до чого він, як старий кембріджський математик, був куди більше здатен. З його резюме я потім виготував 3 розділ, користуючись принагідно головним рукописом. — З розділу 4 був у наявності тільки заголовок. Але тому що розглядуваний тут пункт: вплив обороту на норму зиску, має вирішально важливе значення, то я розробив його сам, через що весь цей розділ в тексті взято в дужки. При цьому виявилось, що в дійсності формула розділу 3 для норми зиску потребувала деякої модифікації для того, щоб стати загальнозначимою. Починаючи з п'ятого розділу, головний рукопис є єдине джерело для решти відділу, хоч і тут треба було зробити дуже багато перестановок і доповнень.

Для дальших трьох відділів, не кажучи про стилістичну редакцію, я майже скрізь міг триматися оригіналу рукопису. Окремі місця, які здебільшого стосуються до впливу обороту, треба було обробити відповідно до вставленого мною 4 розділу; ці місця теж узяті в дужки і позначені моїми ініціалами.

Головну трудність становив відділ V, в якому до того ж розглядається найзаплутаніший предмет всієї книги. І саме тоді, коли Маркс розробляв цей відділ, його спіткав один з вищезгаданих тяжких приступів хвороби. Отже, тут ми маємо не готовий нарис, навіть не схему, обриси якої треба було б заповнити, а тільки початок оброблення, який у багатьох випадках зводиться до невпорядкованої купи заміток, уваг, матеріалів у формі витягів. Спочатку я пробував закінчити цей відділ, як це мені до певної міри вдалося з першим відділом, шляхом заповнення прогалин і розроблення уривків, що були тільки намічені, так щоб він хоч би приблизно давав усе те, що намірявся дати автор. Щонайменше тричі я робив таку спробу, але кожного разу зазнавав невдачі, і в утраченому таким чином часі є одна з головних причин запізнення. Нарешті, я переконався, що цим шляхом справа не піде. Мені довелося б переглянути всю масу літератури з цієї галузі, і, кінець-кінцем, я виготував би щось, що все ж не було б книгою Маркса. Мені не лишалось нічого іншого, як в певному розумінні розрубати Гордіїв вузол, обмежитись тим, щоб по можливості впорядкувати наявне і зробити тільки найпотрібніші доповнення. І таким чином я навесні 1893 року закінчив головну роботу для цього відділу.

З окремих розділів розділи 21—24 були в найголовнішому розроблені. Розділи 25 і 26 вимагали перегляду ілюстрацій і включення матеріалу, який був в інших місцях. Розділи 27 і 29 можна було дати майже цілком за рукописом, навпаки — розділ 28 довелося місцями інакше згрупувати. Але справжня трудність почалася з розділу 30. Починаючи звідси, треба було належним чином впорядкувати не тільки ілюстративний матеріал, але й хід думок, який кожної хвилини переривався вставними реченнями, відхиленнями і т. д. і розвивався далі в іншому місці, часто цілком мимохідь. Таким чином розділ 30 склався шляхом перестановок та вилучень, для яких знаходився вжиток в іншому місці. Розділ 31 був знову більше розроблений у загальному зв'язку. Але далі в рукопису йде довгий відділ, названий „Плутанина" („Die Konfusion"), що складається виключно з витягів з парламентських звітів про кризи 1848 і 1857 рр., в яких згруповані і місцями коротко гумористично коментовані судження двадцяти трьох дільців і письменників-економістів, а саме про гроші й капітал, про відплив золота, надмірну спекуляцію і т. д. Тут представлені, чи тими, що запитують, чи тими, що відповідають, майже всі ходячі погляди того часу на відношення між грішми і капіталом, і Маркс хотів критично й сатирично розглянути „плутанину", яка виявилась при цьому, щодо того, щó є на грошовому ринку гроші і щó є капітал. Після багатьох спроб я переконався, що виготовлення цього розділу неможливе; матеріал, особливо матеріал, коментований Марксом, я використав там, де це дозволяв зв'язок викладу.

Після цього йде в досить упорядкованому вигляді те, що я вмістив в 32 розділі, але безпосередньо за цим — нова купа ви-

тягів з парламентських звітів про всякі можливі речі, зачеплені в цьому відділі, перемішана з довшими чи коротшими увагами автора. Наприкінці витяги та коментарії все більше й більше концентруються коло руху грошових металів та вексельного курсу і знов закінчуються всякого роду додатками. Навпаки, розділ (36) „Передкапіталістичні відносини“ був цілком оброблений.

З усього цього матеріалу, починаючи з „Плутанини“, і оскільки його не було вже вміщено в попередніх місцях, я склав розділи 33—35. Звичайно, тут не обійшлося без значних вставок з мого боку для встановлення зв'язку. Оскільки ці вставки не чисто формального характеру, вони прямо позначені як мої. Таким способом мені, нарешті, вдалося умістити в тексті *всі* так чи інакше належні до справи судження автора; нічого не випущено, крім незначної частини витягів, які або тільки повторювали наведене вже в іншому місці, абож торкалися пунктів, яких рукопис докладно не розглядав.

Відділ про земельну ренту був далеко повніше оброблений, хоч і зовсім не впорядкований, як це видно вже з того, що в 43 розділі (в рукопису кінець відділу про ренту) Маркс вважав за потрібне коротко повторити план всього відділу. І це було тим більш бажаним для видання, що рукопис починається розділом 37, після якого йдуть розділи 45—47, і тільки після цього розділи 38—44. Найбільше праці потребували таблиці при диференціальній ренті II і те відкриття, що в 43 розділі зовсім не був досліджений третій випадок цього роду ренти, який треба було тут розглянути.

Для цього відділу про земельну ренту Маркс у семидесятих роках взявся до цілком нових спеціальних досліджень. Протягом ряду років він вивчав в оригіналах статистичні досліди та інші видання про землеволодіння, які стали неминучими в Росії після „реформи“ 1861 року і які йому постачали в бажаній повноті його російські друзі, робив з них виписки і намірявся їх використати при новому обробленні цього відділу. При різноманітності форм як землеволодіння, так і експлуатації землеробських виробників у Росії, у відділі про земельну ренту Росія мала відігравати таку саму роль, як в першій книзі, при розгляді промислової найманої праці, Англія. На жаль, Марксу не вдалося здійснити цей план.

Нарешті, сьомий відділ був цілком закінчений у рукопису, але тільки як перший нарис, безконечно заплутані періоди якого спочатку треба було розчленувати, щоб зробити їх придатними до друку. Від останнього розділу існує тільки початок. Тут малося розглянути відповідні трьом головним формам доходу: земельна рента, зиск, заробітна плата — три великі класи розвиненого капіталістичного суспільства: землевласники, капіталісти, наймані робітники — і неминуче дану з їх існуванням класову боротьбу як фактично наявний результат капіталістичного періоду. Подібні кінцеві резюме Маркс мав звичай відкладати

до остаточної редакції, незадовго перед друком, при чому найновіші історичні події з завжди незмінною регулярністю давали йому до його теоретичних положень ілюстрації бажаної актуальності.

Цитат та ілюстрацій тут, як уже і в другій книзі, значно менше, ніж у першій. Цитати з книги I наводяться з посиланням на сторінки 2-го та 3-го видання. * Там, де в рукопису є посилання на теоретичні судження попередніх економістів, здебільшого наводиться тільки ім'я, саму ж цитату малося подати при остаточному обробленні. Звичайно, я мусив це так і залишити. З парламентських звітів використано лише чотири, але їх використано досить широко. Ці звіти такі:

1. „Reports from Committees" (нижньої палати), т. VIII, „Commercial Distress", т. I, частина I, 1847—48. Minutes of Evidence.— Цитовано як: „Commercial Distress", 1847—48.

2. „Secret Committee of the House of Lords on Commercial Distress 1847. Report printed 1848. Evidence printed 1857" (бо в 1848 році це вважалося надто компрометуючим).—Цитовано як: „Commercial Distress" 1848—57.

3. Report: Bank Acts, 1857.—Те саме, 1858.— Звіти комітету нижньої палати про вплив банкових актів 1844 та 1845 рр. З думками свідків.—Цитовано як: „Bank Acts" (іноді також: „Bank Committee") 1857, відповідно 1858.

До четвертої книги—історія теорії додаткової вартості— я візьмуся, як тільки це буде для мене скількинебудь можливо.

В передмові до другого тома „Капіталу" я мусив порахуватися з тими панами, які в той час зчинили великий галас, бо їм хотілося знайти „в Родбертусі таємне джерело і такого попередника Маркса, який переважає Маркса". Я дав їм нагоду показати, „що може зробити політична економія Родбертуса"; я закликав їх довести, „яким чином може і повинна утворитись однакова пересічна норма зиску не тільки без порушення закону вартості, а скоріше на основі цього закону". Ті самі панове, які тоді з підстав суб'єктивних чи об'єктивних, але, як правило, з усяких інших, тільки не з наукових, вихваляли доброго Родбертуса як економічну зірку найпершої величини, всі без винятку не дали ніякої відповіді. Навпаки, інші люди вважали вартим праці зайнятися цією проблемою.

У своїй критиці II тома („Conrads Jahrbücher", XI, 5, 1885, стор. 452—465) професор *В. Лексіс* порушує це питання, хоч і не

---

* Тут, в українському виданні, в тексті посилання зроблено на сторінки німецького видання Інституту Маркса—Енгельса—Леніна, а у виносках — на сторінки російського видання 1935 року. *Ред. укр. перекладу.*

бажає дати прямого розв'язання його. Він каже: „Розв'язання цієї суперечності" (між законом вартості Рікардо — Маркса та однаковою пересічною нормою зиску) „неможливе, якщо розглядати різні види товарів *окремо,* і якщо їх вартість має бути рівна їх міновій вартості, а ця остання — рівна або пропорціональна їх ціні". За Лексісом розв'язання можливе лише тоді, коли „відмовитись для окремих видів товару від вимірювання вартості працею і мати на увазі тільки виробництво товарів в *цілому* та розподіл їх між цілими класами капіталістів і робітників... З сукупного продукту робітничий клас одержує тільки певну частину... друга частина, що припадає класові капіталістів, становить додатковий продукт у Марксовому розумінні, а тому і... додаткову вартість. Потім, члени класу капіталістів розподіляють між собою всю цю додаткову вартість *не* відповідно до числа занятих ними робітників, а пропорціонально величині капіталу, вкладеного кожним з них, при чому й земля береться до розрахунку як капітальна вартість". Ідеальні вартості Маркса, визначувані одиницями праці, втіленими в товарах, не відповідають цінам, але можуть „розглядатися як вихідний пункт зрушення, яке приводить до дійсних цін. Останні зумовлюються тим, що рівновеликі капітали вимагають рівновеликих баришів". В наслідок цього одні капіталісти одержать за свої товари ціни вищі, ніж ідеальні вартості цих товарів, а інші одержать ціни нижчі. „Але через те що втрати і прибавки до додаткової вартості взаємно знищуються в межах класу капіталістів, то сукупна величина додаткової вартості є така сама, як коли б усі ціни були пропорціональні ідеальним вартостям товарів".

Як бачимо, питання тут далеко не розв'язане, але, хоча й розпливчасто і поверхово, однак в цілому *поставлене* правильно. І це дійсно більше, ніж ми можемо чекати від будь-кого, хто, подібно до автора, з певною гордістю зачисляє себе до „вульгарних економістів"; це прямо дивовижно, коли порівняти з працями інших вульгарних економістів, про які мова буде пізніше. Правда, вульгарна економія автора особливого роду. Він каже, що бариш на капітал *міг би,* звичайно, бути виведений за способом Маркса, але ніщо не *примушує* до такого розуміння. Навпаки. Вульгарна економія має спосіб пояснення, принаймні більш правдоподібний: „капіталістичні продавці, виробник сировинного матеріалу, фабрикант, гуртовий торговець, роздрібний торговець одержують бариш від своїх підприємств, продаючи кожний дорожче, ніж він купує, отже, підвищуючи на певний процент собівартість (Selbstkostenpreis) свого товару. Тільки робітник не спроможний зробити подібної надбавки до вартості; в наслідок свого несприятливого становища супроти капіталіста він примушений продавати свою працю за таку ціну, якої вона коштує йому самому, а саме за необхідні засоби існування... таким чином ці надбавки до ціни зберігають своє повне значення відносно купуючих найманих робітників і спричиняють

перенесення певної частини вартості сукупного продукту до класу капіталістів".

Отож не треба великого напруження мислі, щоб переконатися, що це „вульгарноекономічне" пояснення зиску на капітал практично веде до тих самих результатів, як і теорія додаткової вартості Маркса; що, за уявленням Лексіса, робітники перебувають точно в такому самому „несприятливому становищі", як і в Маркса; що вони цілком так само обдурені, бо кожен неробітник може продавати вище ціни, а робітник цього не може; і що на основі цієї теорії можна збудувати принаймні настільки ж поверховий вульгарний соціалізм, як той, що збудований тут в Англії на основі теорії споживної вартості та теорії граничної корисності Джевонса-Менгера. Я навіть думаю, що коли б ця теорія зиску була відома панові Джорджеві Бернардові Шоу, він міг би ухопитися за неї обома руками, дати відставку Джевонсові та Карлові Менгеру і наново збудувати на цій скелі фабіанську церкву майбутнього.

Але в дійсності ця теорія є лише парафраза теорії Маркса. З чого ж покриваються всі надбавки до ціни? З „сукупного продукту" робітників. І саме в наслідок того, що товар „праця", або, як каже Маркс, робоча сила, мусить продаватися нижче її ціни. Бо якщо спільна властивість усіх товарів є в тому, що їх можна продавати дорожче витрат виробництва, а праця становить єдиний виняток з цього і продається завжди тільки по витратах виробництва, то вона продається якраз нижче тієї ціни, яка є загальним правилом у цьому вульгарноекономічному світі. Надзиск, який в наслідок цього припадає капіталістові або класові капіталістів, полягає саме в тому і в кінцевому рахунку може постати тільки тому, що робітник, після репродукції заміщення ціни своєї праці, мусить ще далі виробляти продукт, за який йому не платять, — додатковий продукт, продукт неоплаченої праці, додаткову вартість. Лексіс — людина надзвичайно обережна у виборі своїх висловів. Він ніде не каже прямо, що вищенаведене розуміння є його власне; але якщо це так, то цілком ясно, що ми тут маємо справу не з одним з тих звичайних вульгарних економістів, про яких він сам каже, що кожний з них в очах Маркса є „в кращому разі тільки безнадійний недоумок", а з марксистом, який переодягнувся вульгарним економістом. Чи сталося це переодягнення свідомо чи несвідомо, це є психологічне питання, яке нас тут не цікавить. Той, хто схотів би з'ясувати це, може, дослідив би також, як могло статися, що така безперечно розумна людина, як Лексіс, могла певний час боронити таке безглуздя, як біметалізм.

Перший, хто дійсно намагався дати відповідь на питання, був д-р *Конрад Шмідт:* „Die Durchschnittsprofitrate auf Grundlage des Marxschen Wertgesetzes", Stuttgart, Dietz 1889. Шмідт намагається погодити деталі утворення ринкових цін як із законом вартості, так і з пересічною нормою зиску. Промисловий капі-

таліст одержує у своєму продукті, поперше, заміщення свого авансованого капіталу, подруге, додатковий продукт, за який він нічого не заплатив. Але, щоб одержати цей додатковий продукт, він мусить авансувати свій капітал на виробництво; тобто він мусить застосувати певну кількість упредметненої праці, щоб мати можливість привласнити собі цей додатковий продукт. Отже, для капіталіста цей його авансований капітал є кількість упредметненої праці, суспільно-потрібна для того, щоб створити йому цей додатковий продукт. Це має силу і для всякого іншого промислового капіталіста. А тому що за законом вартості продукти обмінюються один на один пропорціонально до праці, суспільно-необхідної для їх виробництва, і що для капіталіста праця, необхідна для виготовлення його додаткового продукту, є якраз нагромаджена в його капіталі минула праця, то з цього випливає, що додаткові продукти обмінюються пропорціонально до капіталів, потрібних для їх виробництва, а не пропорціонально до *дійсно* втіленої в них праці. Отже, частка, що припадає на кожну одиницю капіталу, дорівнює сумі всіх вироблених додаткових вартостей, поділеній на суму застосованих для цього капіталів. Тому однакові капітали за однакові проміжки часу дають однаковий зиск, і це спричинюється тим, що вираховані так витрати виробництва (Kostpreis) додаткового продукту, тобто пересічний зиск, додаються до витрат виробництва оплаченого продукту, і по цій підвищеній ціні продаються обидва, оплачений і неоплачений продукт. Встановлюється пересічна норма зиску, не зважаючи на те, що, як думає Шмідт, пересічні ціни окремих товарів визначаються за законом вартості.

Конструкція надзвичайно дотепна, вона цілком на гегелівський зразок, але вона має те спільне з більшою частиною гегелівського, що вона неправильна. Додатковий продукт чи оплачений продукт — це не робить ріжниці: якщо закон вартості повинен *безпосередньо* мати силу і для пересічних цін, то і той і другий продукт мусить продаватися пропорціонально до суспільно-необхідної праці, потрібної і спожитої на їх виготовлення. Закон вартості з самого початку спрямований проти погляду, який перейшов від капіталістичного способу уявлення, ніби нагромаджена минула праця, з якої складається капітал, є не просто певна сума готової вартості, а, як фактор виробництва й утворення зиску, має також властивість створювати вартості, отже, є джерелом більшої вартості, ніж має сам капітал; закон вартості твердо встановлює, що ця властивість належить тільки живій праці. Те, що капіталісти сподіваються рівного зиску, пропорціонального до величини їх капіталів, отже, розглядають авансовані ними капітали як свого роду витрати виробництва їхнього зиску — це відомо. Але якщо Шмідт використовує це уявлення, щоб за його допомогою погодити з законом вартості ціни, обраховані за пересічною нормою зиску, то він скасовує (hebt... auf) самий закон вартості, при-

єднуючи до нього як співвизначальний фактор уявлення, цілком йому суперечне.

Або нагромаджена праця поряд з живою працею створює вартість. Тоді закон вартості не має сили.

Або вона не створює вартості. Тоді доводи Шмідта несполучні з законом вартості.

Шмідт збився з правильного шляху, коли він був уже дуже близько до розв'язання проблеми, бо гадав, що треба обов'язково знайти математичну формулу, яка дала б можливість довести погодженість пересічної ціни кожного окремого товару з законом вартості. Але якщо тут, бувши зовсім близько до мети, він пішов хибним шляхом, то в усьому іншому зміст брошури показує, з яким розумінням він зробив дальші висновки з обох перших книг „Капіталу". Йому належить честь самостійного відкриття правильного пояснення непояснимої до того часу тенденції норми зиску до зниження, пояснення, даного Марксом у третьому відділі третьої книги; так само виведення торговельного зиску з промислової додаткової вартості і цілий ряд уваг про процент та земельну ренту, в яких ним передхоплені речі, розвинені у Маркса в четвертому і п'ятому відділах третьої книги.

В одній пізнішій праці („Neue Zeit" 1892/93, №№ 3 і 4) Шмідт намагається розв'язати проблему іншим шляхом. Цей шлях зводиться до того, що пересічну норму зиску встановлює конкуренція, бо вона примушує капітал переходити з галузей виробництва з недостатнім зиском до інших, де добувається надзиск. Що конкуренція є велика зрівняльниця зисків, це не новина. Але Шмідт намагається довести, що це нівелювання зисків тотожне із зведенням продажної ціни товарів, вироблених понад міру, до такої міри вартості, яку суспільство може заплатити за них згідно з законом вартості. Чому і це не могло привести до цілі, досить видно з пояснень Маркса в самій книзі.

Після Шмідта до проблеми взявся *П. Фіреман* („Conrads Jahrbücher", Dritte Folge [1892], III, стор. 793). Я не спиняюся на його увагах про інші сторони викладу в Маркса. Вони грунтуються на тому непорозумінні, ніби Маркс хоче дати визначення там, де він в дійсності розвиває, і на тому, що в Маркса взагалі довелося б пошукати точних, готових, раз назавжди даних дефініцій. Адже само собою зрозуміло, що там, де речі та їх взаємовідношення розглядаються не як сталі, а як мінливі, їх мислені відбитки, поняття, теж зазнають зміни та перетворення; що їх не втискують у закам'янілі дефініції, а розглядають в їх історичному або логічному процесі утворення. Після цього стане, звичайно, ясно, чому Маркс на початку першої книги, де він виходить з простого товарного виробництва, яке є для нього історичною передумовою, щоб потім далі перейти від цієї бази до капіталу, — чому він там виходить саме з простого товару, а не з форми, логічно і історично вторинної, не з капіталістично

модифікованого вже товару; цього Фіреман, звичайно, ніяк не може зрозуміти. Ці та інші другорядні речі, які могли б дати привід ще до деяких заперечень, ми краще лишимо осторонь і перейдемо зразу до суті справи. В той час як теорія навчає автора, що додаткова вартість при даній нормі додаткової вартості пропорціональна кількості застосованих робочих сил, досвід показує йому, що при даній пересічній нормі зиску зиск пропорціональний величині всього застосованого капіталу. Фіреман пояснює це тим, що зиск — явище тільки умовне (в нього це значить: належне певній суспільній формації, таке, що разом з нею існує і зникає); його існування зв'язане просто з капіталом; цей останній, якщо він досить сильний, щоб вимушувати для себе зиск, примушується також конкуренцією вимушувати для себе норму зиску, однакову для всіх капіталів. Без рівної норми зиску неможливе ніяке капіталістичне виробництво; якщо припустити цю форму виробництва, то маса зиску для кожного окремого капіталіста при даній нормі зиску може залежати тільки від величини його капіталу. З другого боку, зиск складається з додаткової вартості, з неоплаченої праці. Яким же чином відбувається тут перетворення додаткової вартості, величина якої відповідає експлуатації праці, в зиск, величина якого відповідає величині потрібного для цього капіталу? „Просто таким чином, що в усіх галузях виробництва, де відношення між... сталим і змінним капіталом є найбільше, товари продаються вище їх вартості, а це значить також, що в тих галузях виробництва, де відношення сталого капіталу до змінного капіталу $= c:v$ є найменше, товари продаються нижче їх вартості, і що тільки там, де відношення $c:v$ становить певну середню величину, товари відчужуються по їх справжній вартості... Чи є ця невідповідність окремих цін з їх відповідними вартостями спростуванням принципу вартості? Аж - ніяк. Бо в наслідок того, що ціни деяких товарів підвищуються понад вартість в такій самій мірі, в якій ціни інших товарів падають нижче вартості, загальна сума цін лишається рівною загальній сумі вартостей... в кінцевому рахунку невідповідність зникає". Ця невідповідність є „порушення"; „але в точних науках таке порушення, яке можна обчислити, звичайно ніколи не розглядається як спростування певного закону".

Коли порівняємо з цим відповідні місця в розділі IX, то побачимо, що Фіреман дійсно торкнувся тут вирішального пункту. Але скільки посередніх членів потрібно було б ще й після цього відкриття, щоб дати Фіреманові змогу виробити повне очевидне розв'язання проблеми, — це показує незаслужено холодний прийом, який зустріла його така важлива стаття. Хоч і як багато людей цікавилось проблемою, але всі вони ще боялись обпектись на ній. І це пояснюється не тільки тією недосконалою формою, в якій Фіреман залишив своє відкриття, але й безперечними хибами як його розуміння викладу в Маркса, так

і його власної загальної критики цього викладу, основаної на такому розумінні.

Якщо трапляється десь нагода осоромитись на якійсь важкій справі, то пан професор *Юліус Вольф* в Цюріху ніколи не пропускає такої нагоди. Вся проблема,— оповідає він нам („Conrads Jahrbücher", Dritte Folge, II, стор. 352 і далі),— розв'язується за допомогою відносної додаткової вартості. Виробництво відносної додаткової вартості грунтується на збільшенні сталого капіталу порівняно з змінним. „Плюс у сталому капіталі має за передумову плюс у продуктивній силі робітників. Але через те що цей плюс у продуктивній силі (шляхом здешевлення засобів існування) веде за собою плюс у додатковій вартості, то встановлюється пряме відношення між зростаючою додатковою вартістю і зростаючою часткою сталого капіталу в усьому капіталі. Збільшення сталого капіталу свідчить про збільшення продуктивної сили праці. Тому при незмінній величині змінного капіталу і зростаючому сталому капіталі додаткова вартість мусить зростати згідно з Марксом. Ось питання, яке було нам поставлене".

Правда, в сотні місць першої книги Маркс каже якраз протилежне; правда, твердження, ніби за Марксом відносна додаткова вартість при зменшенні змінного капіталу підвищується в такій самій пропорції, в якій збільшується сталий капітал, таке дивовижне, що для нього не можна знайти ніякого парламентського вислову; правда, пан Юліус Вольф доводить у кожному рядку, що він ні відносно, ні абсолютно нічого не зрозумів ні в абсолютній, ні у відносній додатковій вартості; правда, він сам каже: „На перший погляд здається, що тут дійсно опиняєшся у кублі недоречностей" — щó, до речі сказати, є єдине правильне слово в усій його статті. Та що з того? Пан Юліус Вольф такий гордий своїм геніальним відкриттям, що не може пропустити нагоди, щоб не віддати посмертної хвали за це Марксу і це своє власне незмірне безглуздя вихваляти як „новий доказ тієї гостроти та далекоглядності, з якою накреслена його (Маркса) критична система капіталістичного господарства"!

Але буває ще краще: пан Вольф каже: „Рікардо висловив твердження: рівні витрати капіталу — рівна додаткова вартість (зиск) і разом з тим твердження: рівні витрати праці — рівна (щодо маси) додаткова вартість. І питання полягало в тому, як одно погоджується з другим. Але Маркс не визнавав питання в цій формі. *Він безсумнівно довів (у третій книзі),* що друге твердження не є безумовний наслідок закону вартості, що воно навіть суперечить його законові вартості і, отже... мусить бути прямо відкинуте". І після цього він досліджує, хто з нас обох помилявся, я чи Маркс. Що він сам помиляється, про це він, звичайно, не думає.

Коли б я схотів сказати хоч одно слово з приводу цього прекрасного місця, це значило б ображати моїх читачів і зовсім

не визнавати комічності становища. До цього я ще додаю тільки ось що: з тією самою сміливістю, з якою він уже тоді міг сказати, що „Маркс у третьому томі безсумнівно довів“, він користується нагодою, щоб розповісти — мабуть, професорську — плітку, ніби вищезгаданий твір Конрада Шмідта „безпосередньо інспірований Енгельсом“. Пане Юліус Вольф! В тому світі, в якому ви живете і дієте, може й водиться таке, що людина, яка публічно ставить перед іншими проблему, нишком відкриває своїм особистим друзям її розв'язання. Що ви на це здатні, я вам охоче вірю. Що в тому світі, в якому я обертаюся, немає потреби опускатися до такої мерзоти, це доводить вам оця передмова.—

Ледве помер Маркс, як пан *Ахілл Лоріа* спішно опублікував статтю про нього в „Nuova Antologia“ (квітень 1883): спочатку біографія, переповнена брехливими даними, потім критика громадської, політичної і літературної діяльності. Матеріалістичне розуміння історії Маркса тут сфальсифіковане і перекручене з таким апломбом, який дозволяє угадати якусь велику мету. І ця мета була досягнута: в 1886 році той самий пан Лоріа опублікував книгу: „La teoria economica della constituzione politica“, в якій він оповістив здивованому світові його сучасників, як своє власне відкриття, історичну теорію Маркса, так грунтовно і так навмисно перекручену ним в 1883 році. Звичайно, теорію Маркса він звів тут до досить філістерського рівня; історичні ілюстрації й приклади теж рясніють такими помилками, яких не простили б і учневі четвертого класу; але хіба це все має якесь значення? Відкриття, що політичні становища і події скрізь і завжди знаходять своє пояснення у відповідних економічних становищах, зроблене, як доведено цією книгою Лоріа, аж ніяк не Марксом у 1845 році, а паном Лоріа в 1886 році. Принаймні він щасливо упевнив у цьому своїх земляків, а з того часу, як його книга з'явилась французькою мовою, і деяких французів, і може тепер чванитись в Італії як автор нової епохальної історичної теорії, поки тамошні соціалісти знайдуть час повискубувати в illustre [славетного] Лоріа крадені павині пера.

Але це тільки один маленький зразочок маніри пана Лоріа. Він запевняє нас, що всі теорії Маркса грунтуються на *свідомому* софізмі (un consaputo sofisma); що Маркс не відступав перед паралогізмами навіть тоді, коли він *визнавав* їх *за такі* (sapendoli tali) і т. д. І після того, як він в цілому ряді подібних підлих побрехеньок дав своїм читачам усе потрібне для того, щоб вони побачили в Марксі якогось кар'єриста à la Лоріа, який досягає своїх дрібних ефектів за допомогою таких самих дрібних негідних шахрайських засобів, як наш падуанський професор, — він може тепер відкрити їм важливу таємницю, а тим самим і нас приводить назад до норми зиску.

Пан Лоріа каже: За Марксом маса додаткової вартості (яку пан Лоріа ототожнює тут з зиском), вироблена в капіталістич-

ному промисловому підприємстві, повинна відповідати застосованому в ньому змінному капіталові, бо сталий капітал не дає ніякого зиску. Але це суперечить дійсності. Бо на практиці зиск відповідає не змінному, а всьому капіталові. І Маркс сам бачить це (I, розд. XI) і визнає, що зовнішньо факти суперечать його теорії. Але як він розв'язує цю суперечність? Він відсилає своїх читачів до подальшого тома, який ще не з'явився. Про цей том Лоріа вже раніш сказав *своїм* читачам, що він не вірить тому, що Маркс хоч би одну мить думав про те, щоб його написати, і тепер він тріумфуючи вигукує: „Отже, я мав рацію, коли твердив, що цей другий том, яким Маркс весь час загрожує своїм супротивникам і який, однак, ніколи не з'явиться, що цей том, дуже ймовірно, був хитромудрою виверткою, якої Маркс уживав тоді, коли в нього не вистачало наукових аргументів (un ingegnoso spediente ideato dal Marx a sostituzione degli argomenti scientifici)". І хто тепер не переконався, що Маркс стоїть на такій самій висоті наукового шахрайства, як l'illustre Лоріа, той уже цілком безнадійна людина.

Отже, ми ось чого навчились: за паном Лоріа теорія додаткової вартості Маркса абсолютно несполучна з фактом загальної рівної норми зиску. Аж ось з'явилась друга книга і разом з тим моє публічно поставлене питання саме про цей пункт. Коли б пан Лоріа був одним з нас, соромливих німців, він би якось збентежився. Але він — сміливий житель півдня, він походить з гарячого клімату, де, як він може твердити, нахабність (Unverfrorenheit)* є до певної міри природна умова. Питання про норму зиску поставлено публічно. Пан Лоріа публічно оголосив його нерозв'язним. І саме через це він тепер перевищить самого себе, розв'язавши його публічно.

Це чудо сталося в „Conrads Jahrbücher", Neue Folge, т. XX, стор. 272 і далі, у статті про вищезгаданий твір Конрада Шмідта. Після того, як він вичитав у Шмідта, яким чином утворюється торговельний зиск, йому зразу все стало ясно. „Через те що визначення вартості робочим часом дає перевагу тим капіталістам, які вкладають більшу частину свого капіталу у заробітну плату, то непродуктивний" [слід сказати — торговельний] „капітал може вимусити собі від цих капіталістів, що мають перевагу, вищий процент" [слід сказати — зиск] „і утворити рівність між окремими промисловими капіталістами... Так, наприклад, якщо промислові капіталісти *A*, *B*, *C* застосовують у виробництві кожний по 100 робочих днів і відповідно 0, 100, 200 сталого капіталу, а заробітна плата за 100 робочих днів містить у собі 50 робочих днів, то кожний капіталіст одержує додаткову вартість у 50 робочих днів, а норма зиску становить 100%

* Тут гра слів: німецьке „Unverfrorenheit" буквально можна також тлумачити як „здатність не замерзати". *Ред. укр. перекладу.*

для першого, 33,3% для другого і 20% для третього капіталіста. Але якщо четвертий капіталіст *D* нагромаджує непродуктивний капітал у 300, який вимагає від *A* процента“ [зиску] „вартістю в 40 робочих днів, від *B* процента в 20 робочих днів, то норма зиску капіталістів *A* і *B* знизиться до 20%, до норми зиску *C*, а *D* з капіталом у 300 одержить зиск у 60, тобто норму зиску в 20%, як і решта капіталістів“.

З такою дивовижною вправністю, в одну мить, l'illustre Лоріа розв'язує те саме питання, яке він десять років тому оголосив нерозв'язним. На жаль, він не відкрив нам таємниці, звідки „непродуктивний капітал“ дістає силу не тільки віднятм в промисловців цей їх надзиск, що перевищує пересічну норму зиску, але й утримати його у своїй кишені цілком так, як земельний власник кладе собі в кишеню у вигляді земельної ренти надлишковий зиск орендаря. Дійсно, в такому випадку купці стягали б з промисловців данину, цілком аналогічну земельній ренті, і тим самим установлювали б пересічну норму зиску. Правда, торговельний капітал є дуже істотний фактор в установленні загальної норми зиску, як це досить відомо кожному. Але тільки літературний авантюрист, який у глибині свого серця плює на всю політичну економію, може дозволити собі твердити, що торговельний капітал має чарівну силу притягувати до себе всю надлишкову додаткову вартість, яка перевищує загальну норму зиску, до того ж раніше, ніж ця остання встановлена, і перетворювати її в земельну ренту для себе самого, та ще й так, що йому для цього не потрібна ніяка земельна власність. Не менш дивовижне є твердження, що торговельному капіталові вдається відкрити тих промисловців, додаткова вартість яких дорівнює якраз тільки пересічній нормі зиску, і що він вважає для себе за честь до певної міри полегшити долю цих нещасних жертв закону вартості Маркса, продаючи їх продукти gratis*, навіть без усякої комісії. Яким треба бути фігляром, щоб уявити собі, ніби Маркс мав потребу в таких жалюгідних фокусах!

Але в повному блиску своєї слави наш illustre Лоріа виступає тільки тоді, коли ми порівнюємо його з його північними конкурентами, наприклад, з паном Юліусом Вольфом, який теж відомий не з учорашнього дня. Яким дрібним брехуном здається він поряд з італійцем навіть у своїй товстій книзі про „Соціалізм і капіталістичний суспільний лад“! Який безпомічний, я навіть сказав би — який скромний він поряд з тією благородною сміливістю, з якою маестро видає за щось само собою зрозуміле, що Маркс не більше й не менше, як і всі інші люди, цілком такий самий свідомий софіст, паралогіст, хвалько і шахрай, як сам пан Лоріа, що Маркс кожного разу, коли потрапляє в скрутне становище, обіцяє публіці дати закінчення своєї теорії в подальшому томі, якого він, як він це сам дуже добре знає,

* — безплатно, без будьякого винагородження. *Ред. укр. перекладу.*

і не може і не бажає випустити! Безмежна відвага, сполучена з в'юнкістю вужа, з якою він викручується з неможливих ситуацій, героїчне презирство до одержаних стусанів, нестримно швидке присвоювання чужих праць, нахабне шахрайство реклами, організація слави за допомогою шумихи приятелів — хто може зрівнятися з ним в усьому цьому?

Італія — країна класичності. Починаючи з тих великих часів, коли там зійшла зоря сучасного світу, вона породила величні характери недосяжно-класичної довершеності, від Данте до Гарібальді. Але й часи приниження і чужоземного панування залишили їй класичні характери, серед них два особливо рельєфні типи: Сганареля і Дулькамару. Класичну єдність обох ми бачимо втіленою в нашому illustre Лоріа.

На закінчення я мушу повести своїх читачів за океан. У Нью-Йорку пан доктор медицини *Джордж Штібелінг* теж знайшов розв'язання проблеми, і при тому надзвичайно просте. Таке просте, що ні одна людина ні по цей, ні по той бік океану не схотіла його визнати, в наслідок чого він страшенно розгнівався і в безконечному ряді брошур та газетних статтей по обидва боки океану гірко скаржився на таку несправедливість. В „Neue Zeit" йому, правда, сказали, що все його розв'язання грунтується на помилці в обрахунку. Але це не могло його стурбувати; Маркс, мовляв, теж зробив помилки в обрахунках і, однак, в багатьох речах він має рацію. Отже, погляньмо на Штібелінгове розв'язання.

„Я беру дві фабрики, які працюють однаковий час з однаковим капіталом, але з різним відношенням сталого і змінного капіталу. Весь капітал $(c+v)$ я припускаю $=y$ і позначаю ріжницю у відношенні сталого капіталу до змінного через x. На фабриці I $y=c+v$, на фабриці II $y=(c-x)+(v+x)$. Отже, норма додаткової вартості на фабриці I $=\frac{m}{v}$, а на фабриці II $=\frac{m}{v+x}$. Зиском (p) я називаю всю додаткову вартість (m), на яку збільшується весь капітал y, або $c+v$, на протязі даного часу; отже, $p=m$. Тому норма зиску на фабриці I $=\frac{p}{y}$, або $\frac{m}{c+v}$, а на фабриці II так само $=\frac{p}{y}$, або $\frac{m}{(c-x)+(v+x)}$, тобто так само $=\frac{m}{c+v}$. Отже, проблема... розв'язується таким способом, що на основі закону вартості при застосуванні однакового капіталу і однакового часу, але неоднакових кількостей живої праці, з зміни норми додаткової вартості постає однакова пересічна норма зиску" (*G. C. Stiebeling:* „Das Wertgesetz und die Profitrate". New York, John Heinrich).

Хоч який прекрасний і ясний вищенаведений обрахунок, ми змушені, однак, поставити панові докторові Штібелінгові *одно* питання: звідки він знає, що сума додаткової вартості, яку виробляє фабрика І, ні на волосок не відрізняється від суми додаткової вартості, створеної на фабриці II? Про *c, v, y* і *x*, отже, про всі інші фактори обрахунку, він прямо каже нам, що вони для обох фабрик мають однакові величини, але про *m* ні слова. Але з того, що він обидві згадувані тут кількості додаткової вартості алгебрично позначає через *m*, це ніяк не випливає. Навпаки, це саме те, що має бути доведене, бо пан Штібелінг без дальших околичностей і зиск *p* ототожнює з додатковою вартістю. Тут можливі тільки два випадки: або обидва *m* рівні, кожна фабрика виробляє однакову кількість додаткової вартості, отже, при однаковому сукупному капіталі і однакову кількість зиску, і тоді пан Штібелінг вже наперед припустив те, що він ще тільки повинен довести. Абож одна фабрика виробляє більшу суму додаткової вартості, ніж друга, і тоді розвалюється весь його обрахунок.

Пан Штібелінг не побоявся ні праці, ні витрат для того, щоб на цій своїй помилці в обрахунку побудувати цілі гори обчислень і подати їх публіці. Я можу дати йому заспокійливе запевнення, що майже всі вони однаково неправильні, і що там, де вони як виняток правильні, вони доводять щось цілком інше, а не те, що він хоче довести. Так, порівнюючи дані американських переписів 1870 і 1880 років, він дійсно показує падіння норми зиску, але пояснює його цілком помилково і гадає, що теорія Маркса про завжди незмінну, стабільну норму зиску має бути виправлена практикою. Але з третього відділу цієї третьої книги виходить, що ця „нерухома норма зиску“ Маркса є чиста вигадка і що тенденція норми зиску до падіння грунтується на причинах, діаметрально протилежних тим, що їх наводить д-р Штібелінг. Пан д-р Штібелінг має, без сумніву, добрі наміри, але, якщо хто хоче займатись науковими питаннями, то він мусить насамперед навчитися читати твори, якими хоче користуватись, так, як їх написав автор, і перш за все не вичитувати з них того, чого в них немає.

Результат усього дослідження: і в даному питанні щось зроблено знов таки тільки школою Маркса. Фіреман і Конрад Шмідт, коли читатимуть цю третю книгу, можуть бути цілком задоволені, кожний у своїй частині, з своїх власних праць.

Ф. Енгельс

Лондон, 4 жовтня 1894 р.

ДОДАТОК*

Третя книга „Капіталу“, з того часу як вона віддана на суд громадської думки, зазнає численних і різноманітних тлумачень. Іншого не можна було й сподіватися. Коли я видавав цю книгу, моїм завданням було перш за все виготовити по можливості аутентичний текст, передати здобуті Марксом нові результати по можливості його ж власними словами, обмежити моє особисте втручання тільки тими випадками, де це було абсолютно необхідно, але й у цих випадках не лишати в читача ніякого сумніву про те, хто з ним говорить. Цей підхід до справи осуджували; висловлювалась думка, що я повинен був перетворити залишений Марксом матеріал в систематично оброблену книгу, en faire un livre [зробити з нього книгу], як то кажуть французи, іншими словами: пожертвувати аутентичністю тексту для вигід читача. Але так я не розумів свого завдання. На подібне перероблення я не мав ніякого права; така людина, як Маркс, має право бути вислуханою особисто, передати потомству свої наукові відкриття в цілком недоторканому власному викладі. Далі, я не мав ні найменшого бажання так безцеремонно — а я не міг інакше на це дивитись — накладати руку на спадщину такої видатної людини; я вважав би це порушенням вірності Марксові. І, по-третє, з цього не вийшло б ніякої користі. Взагалі недоцільно витрачати будьяким способом енергію задля людей, які не можуть або не хочуть читати, які вже при появі першої книги витратили більше зусиль на те, щоб неправильно її зрозуміти, ніж потрібно було для того, щоб зрозуміти її правильно. А для тих, хто прагне дійсного розуміння, якраз найважливіше було мати самий оригінал; для них моя переробка мала б у кращому разі цінність коментарія, і при тому коментарія до чогось неопублікованого і неприступного. При першій же полеміці довелось би все ж звернутися до оригінального тексту, а при другій і третій видання його in extenso [повністю] стало б неминучим.

А така полеміка цілком природна, коли мова йде про твір, який дає так багато нового, і при тому в першому обробленні, лише побіжно накресленому і почасти не без прогалин. Отут моє втручання

* *Фрідріх Енгельс:* „Доповнення і додаток до III тома „Капіталу““ (1895). За фотокопією рукопису, яка зберігається в Інституті Маркса—Енгельса—Леніна. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

може справді бути корисним для того, щоб усунути труднощі розуміння, щоб більше висунути на передній план важливі моменти, значення яких виступає в тексті недосить виразно, і щоб до тексту, написаного в 1865 році, зробити окремі важливіші доповнення відповідно до стану речей в 1895 році. Справді, вже зараз є два таких пункти, відносно яких мені здається необхідним дати коротке пояснення.

I. ЗАКОН ВАРТОСТІ І НОРМА ЗИСКУ

Слід було сподіватися, що розв'язання позірної суперечності між цими обома факторами і після опублікування тексту Маркса так само викликатиме спори, як і до цього опублікування. Дехто чекав справжнього чуда і почуває себе розчарованим, бачачи перед собою замість сподіваного фокус-покуса просте раціональне, прозаічно-тверезе розв'язання суперечності (Vermittlung des Gegensatzes). Звичайно, більш за всіх злорадо розчарований уже відомий нам illustre Лоріа. Нарешті він знайшов Архімедову точку опори, за допомогою якої навіть нікчемний чоловічок його калібру може підняти і висадити в повітря міцно споруджену гігантську будову марксизму. Як — вигукує він з обуренням — це має бути розв'язанням? Та це ж чистісінька містифікація! Коли економісти говорять про вартість, то вони говорять про таку вартість, яка фактично встановлюється в обміні. „А займатись такою вартістю, по якій товари не тільки не продаються, *але й не можуть продаватись* (nè possono vendersi mai), цього не робив ще, та й ніколи не зробить, жоден економіст, який має хоч краплину розсудку... Коли Маркс твердить, що вартість, по якій товари *ніколи* не продаються, визначається пропорціонально до вміщеної в них праці, то хіба це не є тільки повторенням у перевернутій формі твердження правовірних економістів, що вартість, по якій продаються товари, *не* стоїть ні в якій пропорції до витраченої на них праці?.. Ні трохи не допомагає й те, коли Маркс каже, що, не зважаючи на відхилення одиничних цін від одиничних вартостей, сукупна ціна всіх товарів завжди збігається з їх сукупною вартістю або з кількістю праці, вміщеної в сукупній масі товарів. Бо через те, що вартість є не що інше, як відношення, в якому один товар обмінюється на інший, само вже поняття сукупної вартості є абсурд, безглуздя... contradictio in adjecto [суперечність у самому визначенні]". На самому початку свого твору Маркс, мовляв, каже, що обмін може прирівнювати два товари тільки тому, що вони містять у собі рівні кількості однорідного елементу, а саме рівні кількості праці. А тепер він урочисто відрікається від самого себе, запевняючи, що товари обмінюються в цілком іншій пропорції, а не пропорціонально до вміщених в них кількостей праці. „Чи видане було колинебудь таке цілковите приведення ad absurdum [до абсурду], більше теоретичне банкрутство? Чи чинилося колине-

будь наукове самогубство з більшою помпою і урочистістю?" („Nuova Antologia", 1 лютого 1895 р., стор. 478, 479).

Як бачите, наш Лоріа радий без краю. Хіба він не мав рації, розглядаючи Маркса, як рівного собі звичайного шарлатана? Чи не хочете полюбуватися,— Маркс глузує з своєї публіки цілком так само, як Лоріа; він пробувається містифікаціями цілком так само, як найнікчемніший італійський професор політичної економії. Але в той час, як наш шарлатан може дозволити собі це, бо він володіє своїм ремеслом, незграбний житель півночі Маркс на кожному кроці потрапляє в клопіт, говорить нісенітниці, абсурд, так що, кінець кінцем, йому лишається тільки урочисто позбавити себе життя.

Залишмо покищо надалі розгляд твердження, що товари ніколи не продавалися по вартостях, визначуваних працею, і ніколи не можуть продаватися по цих вартостях. Спинімось тут тільки на запевненні пана Лоріа, що „вартість є не що інше, як відношення, в якому один товар обмінюється на інший, і що тому само вже поняття сукупної вартості товарів є абсурд, безглуздя і т. д.". Отже, відношення, в якому обмінюються два товари, їх вартість, є щось чисто випадкове, таке, що іззовні злетіло до товарів, що сьогодні може бути таким, а завтра інакшим. Чи обмінюється центнер пшениці на один грам золота чи на один кілограм — це ні в найменшій мірі не залежить від умов, внутрішньо властивих цій пшениці або цьому золоту, а залежить від цілком чужих їм обом обставин. Бо інакше ці умови мусили б мати значення і в обміні, загалом і в цілому панувати над ним і мати самостійне існування навіть незалежно від обміну, так що можна було б говорити і про сукупну вартість товарів. Але illustre Лоріа каже, що це — безглуздя. В якому б відношенні не обмінювались два товари, це є їх вартість,— і годі. Отже, вартість тотожна з ціною, і кожний товар має стільки вартостей, скільки він може мати цін. Ціна ж визначається попитом і поданням, а хто і далі ставить питання, чекаючи відповіді, — той дурень.

Але тут є маленька заковика. При нормальному стані попит і подання взаємно покриваються. Отже, поділімо всі наявні у світі товари на дві половини: на групу попиту і рівну їй величиною групу подання. Припустім, що кожна група репрезентує ціну в 1000 мільярдів марок, франків, фунтів стерлінгів або чогось іншого. За Адамом Різе* це дасть в сумі ціну або вартість в 2000 мільярдів. Безглуздя, абсурд,—каже пан Лоріа. Обидві групи разом можуть репрезентувати ціну в 2000 мільярдів. Але з вартістю справа стоїть інакше. Коли ми кажемо: ціна, то $1000+1000=2000$. А коли ми кажемо: вартість, то $1000+1000=0$. Принаймні, так стоїть справа в даному випадку, де йдеться про сукупність товарів. Бо тут товар кожного з двох

* Адам Різе (1492—1559)—відомий німецький математик, популярний як вчитель лічби. Вираз „за Адамом Різе" в Німеччині став прислів'ям. *Ред. укр. перекладу.*

вартий 1000 мільярдів, бо кожний з них хоче і може дати цю суму за товар другого. Але коли ми з'єднаємо сукупність товарів обох у руках третього, то перший не матиме ніякої вартості, другий теж нічого не матиме, а третій і зовсім нічого — кінець-кінцем, ніхто нічого не матиме. І ми знову захоплені вищістю, з якою наш південний Каліостро так обробив поняття вартості, що від нього не залишилось і найменшого сліду. Це — завершення вульгарної економії![1]

У браунівському „Archiv für soziale Gesetzgebung", VII, 4 випуск, Вернер Зомбарт дає чудовий в цілому виклад контурів системи Маркса. Це вперше німецькому університетському професорові

---

[1] Цей самий „відомий своєю славою" пан (кажучи словами Гейне) дещо пізніше побачив себе змушеним відповісти на мою передмову до III тома — а саме після того, як ця передмова з'явилась італійською мовою у першому нумері „Rassegna" за 1895 рік. Відповідь надрукована в „Riforma Sociale" від 25 лютого 1895 року. Щедро наділивши мене спочатку неминучими в нього і саме тому подвійно гидкими похвалами, Лоріа заявляє, що він і на думці не мав присвоювати собі заслуги Маркса щодо матеріалістичного пояснення історії. Він признав ці заслуги ще в 1885 році — а саме якось мимохідь у журнальній статті. Але зате тим упертіше він замовчує це там, де про це треба було сказати, а саме у своїй книзі на відповідну тему, де про Маркса згадується лише на стор. 129, та й те тільки з нагоди питання про дрібне землеволодіння у Франції. А тепер він відважно заявляє, що Маркс зовсім не є творець цієї теорії; якщо її не намітив у загальних рисах уже Арістотель, то вже без сумніву оголосив ще в 1656 році Гаррінгтон, і потім вона була розвинена цілою плеядою істориків, політиків, юристів та економістів задовго до Маркса. Про все це можна прочитати у французькому виданні твору Лоріа. Коротко кажучи — викінчений плагіатор. Після того, як я відняв у нього можливість далі вихвалятися за допомогою запозичень з Маркса, він безцеремонно заявляє, що і Маркс прикрашував себе чужим пір'ям — цілком так само, як і він, Лоріа. — З інших моїх заперечень Лоріа відповідає тільки на те, де я говорю про його думку, ніби Маркс ніколи і не думав писати II, а тим більше III том „Капіталу". „І тепер Енгельс з тріумфом відповідає мені, вказуючи на II і III томи... чудово! А я такий радий цим томам, яким я зобов'язаний такою великою інтелектуальною насолодою, що ніколи ще мені не була так приємна перемога, як зараз приємна ця поразка — якщо це дійсно є поразка. Але чи дійсно це є поразка? Чи це дійсно правда, що Маркс написав з метою опублікування цю масу не зв'язаних між собою заміток, які Енгельс зібрав з такою побожною дружністю? Чи дійсно можна припустити, що Маркс... цими сторінками сподівався вивершити свій твір і свою систему? Чи це дійсно правдоподібно, що Маркс опублікував би цей розділ про пересічну норму зиску, в якому обіцяне багато років тому розв'язання проблеми зводиться до цілком безвідрадної містифікації, до найвульгарнішої гри словами? Щонайменше в цьому дозволенно сумніватись... Це доводить, як мені здається, що Маркс, видавши свою блискучу (splendido) книгу, не мав на думці дати її продовження, абож хотів залишити справу завершення цього колосального твору спадкоємцям, не беручи відповідальності на себе особисто".

Так і написано на стор. 267. Найбільше презирство, яке Гейне міг висловити до своїх німецьких філістерів-читачів, він вложив у такі слова: автор кінець-кінцем так привикає до своєї публіки, наче має справу з розумною істотою. За кого ж має вважати свою публіку illustre Лоріа?

На закінчення — нова порція похвал сиплеться на мене, безталанного. При цьому наш Сганарель уподобляє себе Валаамові, який прийшов проклинати, але з уст якого проти його волі ринуть „слова благословення й любові". Добрий Валаам відзначався тим, що їздив на ослиці, яка була розумніша за свого господаря. На цей раз Валаам, очевидно, залишив свою ослицю вдома.

вдається загалом і в цілому побачити в творах Маркса те, що Маркс дійсно сказав; вперше такий професор заявляє, що критика системи Маркса не може полягати в запереченні її, — „цим нехай займаються політичні кар'єристи“, — а тільки в дальшому розвиненні її. Зомбарт теж, звичайно, займається нашою темою. Він досліджує питання про те, яке значення має вартість у системі Маркса, і приходить до таких результатів: вартість не виявляється у міновому відношенні капіталістично вироблених товарів; вона не живе в свідомості агентів капіталістичного виробництва; вона — не емпіричний, а мислений, логічний факт; поняття вартості в матеріальній визначеності у Маркса є не що інше, як економічний вираз того факта, що суспільна продуктивна сила праці є основа господарського буття; за капіталістичного господарського ладу закон вартості панує над господарськими процесами в кінцевому рахунку і має для цього господарського ладу такий загальний зміст: вартість товарів є та специфічна і історична форма, в якій здійснюється визначальне діяння продуктивної сили праці, яка в кінцевому рахунку панує над усіма господарськими процесами. — Так каже Зомбарт; про це розуміння значення закону вартості для капіталістичної форми виробництва не можна сказати, що воно невірне. Але все ж воно здається мені сформульованим занадто широко, воно вимагає вужчого і точнішого формулювання; на мою думку, воно аж ніяк не вичерпує всього значення закону вартості для тих ступенів економічного розвитку суспільства, над якими панує цей закон.

У браунівському „Sozialpolitisches Zentralblatt“ від 25 лютого 1895 року, № 22, опублікована також чудова стаття Конрада Шмідта про III том „Капіталу“. Особливо слід відзначити поданий у цій статті доказ того, як Марксове виведення пересічної норми зиску з додаткової вартості вперше дає відповідь на питання, яке дотеперішніми економістами навіть ні разу не ставилось: питання про те, яким чином визначається висота цієї пересічної норми зиску і як стається, що вона становить, скажімо, 10 або 15%, а не 50 або 100%. З того часу, як ми знаємо, що привласнена в першу чергу промисловим капіталістом додаткова вартість є єдине і виключне джерело, з якого пливе зиск і земельна рента, питання це розв'язується само собою. Ця частина статті Шмідта написана наче спеціально для економістів à la Лоріа, якщо це не даремна праця — відкривати очі тим, хто не хоче бачити.

Шмідт теж має свої формальні сумніви щодо закону вартості. Він називає його науковою *гіпотезою*, побудованою для пояснення фактичного процесу обміну, гіпотезою, яка навіть відносно цілком суперечних їй, як здається, явищ конкурентних цін завжди виправдує себе як необхідний теоретичний вихідний пункт, який вносить світло в розгляд цих явищ; без закону вартості і на його думку стає неможливим будьяке теоретичне пізнання економічного механізму капіталістичної дійсності. В од-

ному приватному листі, який він дозволив мені цитувати, Шмідт прямо проголошує закон вартості в межах капіталістичної форми виробництва фікцією, хоч і теоретично необхідною. — Але це розуміння, на мою думку, зовсім невірне. Закон вартості має для капіталістичного виробництва далеко більше і визначеніше значення, ніж значення простої гіпотези, не кажучи вже про фікцію, хоч би й необхідну.

Як Зомбарт, так і Шмідт, — знаменитого Лоріа я згадую тут тільки як забавний вульгарноекономічний курйоз, — недосить звертають увагу на те, що тут ідеться не тільки про чисто логічний процес, а про історичний процес і пояснююче відбиття цього процесу в понятті, логічне прослідження його внутрішніх зв'язків.

Вирішальне щодо цього місце є в Маркса, III том, частина перша, стор. 200*: „Вся трудність постає з того, що товари обмінюються не просто як *товари*, а як *продукти капіталів*, які претендують на пропорціональну до їх величини або, при рівній величині, на рівну участь у сукупній масі додаткової вартості". Для ілюстрації цієї ріжниці припускається, що робітники володіють своїми засобами виробництва, працюють пересічно однаковий час і з однаковою інтенсивністю і безпосередньо обмінюють між собою свої товари. Тоді два робітники протягом одного дня додали б своєю працею до свого продукту однакову кількість нової вартості, але продукт кожного з них мав би різну вартість залежно від праці, вже раніше втіленої в засобах виробництва. Ця остання частина вартості репрезентувала б сталий капітал капіталістичного господарства, частина новододаної вартості, витрачена на засоби існування робітників, репрезентувала б змінний капітал, а та частина нової вартості, яка лишається ще понад це, репрезентувала б додаткову вартість, яка, отже, в даному випадку належала б робітникам. Отже, обидва робітники, після відрахування заміщення лише авансованої ними „сталої" частини вартості, одержали б рівновеликі вартості; але відношення частини, яка репрезентує додаткову вартість, до вартості засобів виробництва, — що відповідало б капіталістичній нормі зиску, — було б у них різне. Але через те що кожний з них при обміні одержує заміщення вартості засобів виробництва, це зовсім не мало б ніякого значення. „Отже, для обміну товарів по їх вартостях або приблизно по їх вартостях потрібен *значно нижчий ступінь*, ніж для обміну по цінах виробництва, для якого потрібна певна висота капіталістичного розвитку... Отже, незалежно від панування закону вартості над цінами і рухом цін, цілком відповідає справі розглядати вартості товарів не тільки *теоретично*, але й *історично*, як prius відносно цін виробництва**. Це стосується до таких економічних відносин, *коли*

* Стор. 174 цього укр. вид. *Ред. укр. перекладу.*

** — як те, що передує цінам виробництва. *Ред. укр. перекладу.*

засоби виробництва належать робітникові, а таке є становище, як у стародавньому, так і в новітньому світі, у селянина, що працює сам і володіє землею, і в ремісника. Це погоджується також з тим висловленим нами раніше поглядом, що розвиток продуктів у товари постає через обмін між різними громадами, а не між членами однієї і тієї ж громади. Так само як до цього первісного становища, це стосується також і до пізніших відносин, основаних на рабстві й кріпацтві, а також до цехової організації ремесла — поки засоби виробництва, закріплені в кожній галузі виробництва, тільки з труднощами можуть бути перенесені з однієї сфери в іншу, і тому різні сфери виробництва відносяться одна до одної до певної міри так само, як чужі країни або комуністичні громади“ (*Маркс*: „Капітал“, т. III, стор. 202 і далі *).

Коли б Марксу вдалося ще раз переробити третю книгу, він, без сумніву, значно ширше розвинув би це місце. Так як воно тут написане, воно дає лише нарис того, що слід було б сказати в цьому питанні. Отже, спинімось на ньому трохи детальніше.

Всі ми знаємо, що на перших ступенях суспільства продукти споживаються самими виробниками і що ці виробники організовані в первісні, більше чи менше комуністичні громади; що обмін надлишків цих продуктів з чужинцями, який є вступом до перетворення продуктів у товари, відноситься до пізніших часів, спочатку відбувається тільки між окремими різноплемінними громадами, а пізніше набирає значення також і всередині громад та істотно сприяє розкладові їх на більші чи менші сімейні групи. Але навіть і після цього розкладу глави сімей, що проводили обмін, лишались працюючими селянами, які майже все потрібне для них виробляли за допомогою своєї сім'ї на своєму власному дворі і тільки незначну частину необхідних предметів вимінювали на стороні за надлишок свого продукту. Сім'я займається не тільки землеробством і скотарством, але й переробляє продукти землеробства й скотарства на готові предмети споживання, подекуди ще навіть меле на ручному млині, пече хліб, пряде, фарбує, тче льон і вовну, чинить шкури, будує і лагодить дерев'яні будівлі, виробляє інструменти і знаряддя праці, нерідко займається столярством і ковальством, так що сім'я або сімейна група в основному самодовліє.

Те немноге, що такій сім'ї доводиться одержувати в обмін або купувати в інших, складалося в Німеччині навіть аж до початку XIX століття переважно з предметів ремісничого виробництва, отже, з таких речей, спосіб виготовлення яких ніяк не був чужим для селянина і які він не виробляв сам тільки тому, що не міг добути сировинного матеріалу, або тому, що куплений товар був значно кращої якості або значно дешевший.

* Стор. 176 цього укр. вид. *Ред. укр. перекладу.*

Отже, селянинові середньовіччя був досить точно відомий робочий час, потрібний для виготовлення предметів, одержуваних ним в обмін. Адже сільський коваль, сільський возороб працювали перед його очима, так само як і кравець та швець, які ще за часів моєї молодості ходили в наших рейнських селян по черзі з хати в хату і виробляли з саморобних матеріалів одяг і взуття. Селянин так само, як і ті люди, в яких він купував, самі були працівниками [безпосередніми виробниками] *, обмінювані предмети були власними продуктами кожного з них. Що витрачали вони при виготовленні цих продуктів? Працю, і тільки працю: на заміщення знарядь праці, на вироблення сировинного матеріалу, на його оброблення вони витрачали не що інше, як свою власну робочу силу; отже, яким чином вони могли обмінювати ці свої продукти на продукти інших працюючих виробників інакше, як пропорціонально до витраченої на них праці? При таких обставинах робочий час, витрачений на ці продукти, був не тільки єдиним придатним для кількісного визначення обмінюваних величин мірилом; при таких обставинах взагалі було неможливе ніяке інше мірило. Чи можна припустити, що селянин і ремісник були такі дурні, щоб віддавати продукт десятигодинної праці одного на продукт однієї години праці іншого? Для всього періоду селянського натурального господарства можливий тільки такий обмін, коли обмінювані кількості товарів мають тенденцію все більше й більше вимірюватись за втіленими в них кількостями праці. З того моменту, як у цьому господарському ладі з'являються гроші, тенденція пристосування до закону вартості (Nota bene — у формулюванні Маркса!) стає, з одного боку, ще виразнішою, але, з другого боку, вона починає також уже порушуватись в наслідок втручання лихварського капіталу і фіскальної експлуатації, і ті періоди, протягом яких ціни в середньому наближаються до вартостей з точністю до такої незначної величини, що нею можна знехтувати, стають уже довшими.

Те саме стосується до обміну продуктів селян на продукти міських ремісників. Спочатку цей обмін відбувається прямо, без посередництва купця, в базарні дні по містах, де селянин продає і робить закупівлі. І тут так само не тільки селянинові відомі умови праці ремісника, але й ремісникові відомі умови праці селянина. Бо сам ремісник до певної міри ще селянин, він має не тільки горо́д і сад, але дуже часто ще й клапоть землі, одну-дві корови, свиней, свійську птицю і т. д. Таким чином, за середньовіччя люди були спроможні досить точно підрахувати один одному витрати виробництва в частині сировинного матеріалу, допоміжного матеріалу, робочого часу — принаймні оскільки це торкалось предметів щоденного загального вжитку.

* Взяті у прямі дужки слова в рукопису Енгельса закреслені. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

Але яким чином можна було при цьому обміні за масштабом кількості праці вирахувати цю кількість праці, хоч би посередньо й відносно, для продуктів, які вимагають витрати праці протягом довгого часу з нерегулярними перервами і непевним результатом, наприклад, для хліба й худоби? При тому, як могли це робити люди, які не вміли рахувати? Очевидно, не інакше, як шляхом довгочасного процесу наближення зигзагами, часто в потемках і напомац, при чому, як і завжди, тільки гіркий досвід навчав людей розуму. Але необхідність для кожного загалом і в цілому повертати собі свої витрати завжди допомагала знаходити правильний напрям, а незначне число родів предметів, що надходили в обмін, так само як і незмінний — часто протягом століть — спосіб їх виробництва, полегшували досягнення мети. Доказом того, що для приблизно точного встановлення відносної величини вартості цих продуктів зовсім не потрібен був особливо довгий час, є вже самий той факт, що такий товар, як худоба, для якого, в наслідок довгочасності періоду виробництва окремої його одиниці, це здається найважчим, став першим досить загальновизнаним грошовим товаром. Для того, щоб це сталося, вартість худоби, її мінове відношення до цілого ряду інших товарів, мусила вже досягти такої фіксації, яка, порівняно, виходила за рамки звичайного і безсуперечно визнавалась на території численних племен. І люди того часу — як скотарі, так і їхні покупці — були напевно досить тямущі, щоб при обміні не віддавати без еквіваленту витрачений ними робочий час. Навпаки: чим ближче люди стоять до первісного стану товарного виробництва, — наприклад, росіяни або східні народи, — тим більше часу вони ще й тепер марно витрачають на те, щоб шляхом довгого, упертого торгу виручити повний еквівалент робочого часу, витраченого ними на продукт.

Виходячи з цього визначення вартості робочим часом, розвивалось усе товарне виробництво, а разом з ним різноманітні відношення, в яких діють різні сторони закону вартості, як це викладено в першому відділі першої книги „Капіталу“; отже, особливо умови, що при них тільки праця є творець вартості. І при тому це — такі умови, які прокладають собі шлях, не доходячи до свідомості учасників, і які тільки шляхом трудного теоретичного дослідження можуть бути абстраговані з повсякденної практики, які, отже, діють подібно до законів природи, що неминуче — як це довів Маркс — випливає з природи товарного виробництва. Найважливішим і найвирішальнішим кроком уперед був перехід до металічних грошей, але наслідок цього переходу був той, що визначення вартості робочим часом вже перестало явно виступати на поверхні товарного обміну. Для практичного погляду вирішальним мірилом вартості стали гроші, і це тим більше, чим різноманітніші ставали товари, що надходили в торгівлю, чим більше вони походили з відда-

лених країн, чим менше, отже, можна було контролювати робочий час, потрібний для їх виготовлення. Адже самі гроші спочатку надходили здебільшого з чужих країн; навіть тоді, коли благородний метал добувався всередині країни, селянин і ремісник, з одного боку, не були спроможні навіть приблизно визначити витрачену на нього працю, а, з другого боку, у них самих в наслідок звички рахувати на гроші була вже досить затемнена свідомість про властивість праці служити мірою вартості; в уяві народу гроші почали репрезентувати абсолютну вартість.

Одним словом, закон вартості Маркса має силу повсюди,— оскільки взагалі мають силу економічні закони,—для всього періоду простого товарного виробництва, отже, до того часу, коли це останнє зазнає модифікації в наслідок виникнення капіталістичної форми виробництва. До цього моменту ціни тяжать до визначених за законом Маркса вартостей і коливаються навколо цих вартостей так, що чим повніше розвивається просте товарне виробництво, тим більше пересічні ціни за довгочасні періоди, не переривані зовнішніми насильними порушеннями, збігаються з вартостями з точністю до такої незначної величини, що нею можна знехтувати. Отже, закон вартості Маркса має економічно-загальну силу для періоду, який триває від початку обміну, що перетворив продукти у товари, і аж до XV століття нашого літочислення. А товарний обмін починається з того часу, який передує будьякій писаній історії і веде нас у давнину—в Єгіпті щонайменше на дві з половиною, а може й на п'ять тисяч років, у Вавілонії—на чотири, а може й на шість тисяч років до нашого літочислення; отже, закон вартості панував протягом періоду в п'ять-сім тисяч років. І от після цього полюбуйтесь на глибокодумність пана Лоріа, що називає вартість, яка протягом цього часу мала загальне й безпосереднє значення, такою вартістю, по якій товари ніколи не продавались і не можуть продаватись і якою ніколи не займатиметься жоден економіст, коли він має хоч іскру здорового розсудку!

Досі ми не говорили про купця. Ми могли не звертати уваги на його втручання до цього моменту, коли ми переходимо до перетворення простого товарного виробництва в капіталістичне товарне виробництво. Купець був революційним елементом у цьому суспільстві, де все інше було стабільним, стабільним, так би мовити, в порядку спадковості; де селянин не тільки свій наділ, але й своє становище вільного власника, вільного чи залежного оброчника або кріпака, а міський ремісник своє ремесло і свої цехові привілеї діставали в спадщину і майже невідчужувано, і, крім того, кожний з них діставав у спадщину свою клієнтуру, свій ринок збуту, цілком так само, як і вироблену з юнацтва вправність в успадкованій професії. І ось у цей світ вступив купець, який мав стати вихідним пунктом перевороту в цьому світі. Але не як свідомий революціонер; навпаки, як плоть від плоті, кість від кості цього

світу. Купець середньовіччя аж ніяк не був індивідуалістом, він був по суті членом громади (Genossenschafter), як і всі його сучасники. На селі панувала громада-марка, яка виросла з первісного комунізму. Кожний селянин первісно мав однакової величини наділ з рівновеликими ділянками землі кожної якості і відповідно однакову участь в правах у громаді-марці. З того часу, як громада-марка стала замкнутою і припинилось виділення нових наділів, почалося в наслідок спадкування тощо подрібнення наділів і відповідно до цього подрібнення участі в правах марки; але одиницею землекористання лишався повний наділ, так що були половини, чверті, восьмі частини наділу з половиною, чвертю і восьмою частиною участі в правах спільної марки. На зразок громади-марки утворювались всі пізніші промислові товариства, насамперед міські цехи, устрій яких був не чим іншим, як застосуванням устрою марки до ремісницьких привілеїв, а не до обмеженої території. Центральним пунктом усієї організації була рівна участь кожного члена в гарантованих цехові привілеях і доходах, як це ще ясно видно з привілею жителів Ельберфельда й Бармена на „прокорм з пряжі“ 1527 року (*Thun*: „Industrie am Niederrhein“, II, 164 і далі). Те саме стосується до гірничої промисловості, де так само кожен пай давав однакову частку в доходах і, так само як наділ члена марки, міг дрібнитися разом із зв'язаними з ним правами та обов'язками. В не меншій мірі це стосується і до купецьких товариств, які викликали до життя заморську торгівлю. Венеціанці і генуезці в гаванях Александрії або Константинополя, кожна „нація“ у своєму власному купецькому дворі (Fondaco), який складався з житла, ресторану, складу, виставки і крамниці з центральним бюро, являли собою повні торговельні товариства, вони були відгороджені від конкурентів і покупців, вони продавали по цінах, які вони встановлювали між собою, їхні товари мали певну якість, гарантовану громадським контролем, а часто й клеймом, вони спільно визначали, які ціни платити тубільцям за їхні продукти і т. д. Те саме робили ганзейці на німецькому мосту (Tydske Bryggen) у Бергені в Норвегії, а також їх голландські і англійські конкуренти. Горе тому, хто продасть дешевше або купить дорожче призначеної ціни! Бойкот, якого він зазнавав, означав тоді неминуче розорення, не кажучи вже про прямі штрафи, які товариство накладало на винного. Але, крім того, засновувались також ще тісніші товариства з певними цілями, як от Маона в Генуї, — товариство, яке протягом багатьох років володіло галуновими покладами Фокеї в Малій Азії та на острові Хіосі в XIV і XV століттях, далі — велике Равенсбергське торговельне товариство, яке з кінця XIV століття вело торговельні справи з Італією та Іспанією і засновувало там свої філії, потім — німецьке товариство аугсбургських купців Фуггера, Вельзера, Феліна, Гекштеттера і т. д. і нюрнбергських купців Гіршфогеля та інших, яке

з капіталом в 66 000 дукатів і трьома кораблями брало участь в португальській експедиції 1505—1506 рр. до Індії, одержавши при цьому 150, а за іншими даними — 175% чистого баришу (*Heyd:* „Levantehandel“, II, 524), і цілий ряд інших товариств-„монополій“, з яких так обурювався Лютер.

Тут ми вперше наштовхуємось на зиск і норму зиску. При цьому старання купців навмисно і свідомо скероване на те, щоб зробити цю норму зиску рівною для всіх учасників. Венеціанці у Леванті, ганзейці на півночі, кожний з них платив за куповані товари такі самі ціни, як і його сусіди. Вони коштували кожному з них однакових транспортних витрат, кожен одержував за них однакові ціни і купував поворотний вантаж теж по таких самих цінах, як кожний інший купець його „нації“. Отже, норма зиску була однакова для всіх. У великих торговельних товариствах розподіл баришу пропорціонально до вкладеної частини капіталу зрозумілий само собою цілком так само, як і участь у правах марки пропорціонально до частини наділу, яка забезпечує ці права, або як участь в баришу гірничої промисловості пропорціонально до числа паїв. Отже, рівна норма зиску, яка в своєму повному розвитку є одним з кінцевих результатів капіталістичного виробництва, виявляється тут у своїй найпростішій формі одним з вихідних пунктів історичного розвитку капіталу, навіть прямим відростком громади-марки, яка, в свою чергу, є прямий відросток первісного комунізму.

Ця первісна норма зиску неминуче була дуже висока. Торговельне підприємство [в першу чергу монопольне торговельне підприємство, отже, винятково зисковне]* було дуже рисковним не тільки в наслідок дуже поширеного піратства, але й тому, що конкуруючі нації дозволяли собі іноді всякого роду насильства, коли тільки для цього випадала нагода; нарешті, збут і умови цього збуту грунтувались на привілеях, одержаних від чужоземних князів, — привілеях, які досить часто порушувались або касувались. Отже, бариш мусив включати високу страхову премію. Далі, оборот був повільний, хід справ — затяжний, а за кращих часів, які, зрештою, рідко були тривалими, підприємство було монопольною торгівлею з монопольним зиском. Що пересічна норма зиску була дуже висока, про це свідчать також і звичайні тоді дуже високі норми процента, які завжди загалом повинні бути нижчі за звичайний рівень торговельного баришу.

Але ця висока і однакова для всіх учасників норма зиску, одержувана в результаті спільної діяльності товариств, мала тільки місцеве значення в межах товариства, отже, в даному випадку, в межах „нації“. Венеціанці, генуезці, ганзейці, голландці — кожна нація для себе і, мабуть, спочатку також більш

* Взяті у прямі дужки слова в рукопису Енгельса викреслені. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

або менш для кожного окремого ринку збуту, — мали особливі норми зиску. Урівняння цих різних норм зиску окремих товариств здійснювалось протилежним шляхом — через конкуренцію. Насамперед вирівнювались норми зиску на різних ринках однієї і тієї ж нації. Якщо Александрія давала більший бариш на венеціанські товари, ніж Кіпр, Константинополь або Трапезунд, то венеціанці пускали в рух більше капіталу для Александрії, вилучаючи його з обороту на інших ринках. Далі мусило наступати ступневе урівняння норм зиску між окремими націями, які вивозили на ті самі ринки однакові або подібні товари, при чому дуже часто деякі з цих націй розорялись і зникали із сцени. Але цей процес весь час переривався політичними подіями; так, напр., вся левантійська торгівля загинула в наслідок монгольських і турецьких нападів, а величезні географічно-торговельні відкриття з 1492 р. тільки прискорили і потім довершили цю загибель.

Раптове поширення сфери збуту, яке настало в цей час, і зв'язаний з цим переворот у шляхах сполучення не викликали спочатку ніяких істотних змін у способі ведення торгівлі. З Індією і Америкою торгівля спочатку теж велась переважно ще товариствами. Але, поперше, за цими товариствами стояли великі нації. Місце каталонців, що торгували з Левантом, заступила в торгівлі з Америкою вся велика об'єднана Іспанія; поряд з нею дві такі великі країни, як Англія і Франція; і навіть Голландія та Португалія, найдрібніші країни, все ж були принаймні такої ж величини і сили, як Венеція, найбільша і найдужча торговельна нація попереднього періоду. Це давало мандрівному купцеві (merchant adventurer) XVI і XVII століття опору, яка все більше і більше робила зайвим товариство, що захищало своїх членів також і за допомогою зброї; тому витрати, зв'язані з існуванням товариства, ставали прямо обтяжливими. Далі, тепер багатство нагромаджувалось у руках окремих осіб значно швидше, так що незабаром поодинокі купці могли вкладати в одно підприємство стільки ж фондів, скільки раніш вкладало ціле товариство. Торговельні товариства, де вони продовжували ще існувати, перетворювалися здебільшого в озброєні корпорації, які під захистом і протекторатом батьківщини завойовували і монопольно експлуатували цілі новововідкриті країни. Але чим більше засновувалось переважно державою колоній в нових областях, тим більше торговельні товариства відступали на задній план перед торгівлею одиничного купця, і разом з тим урівняння норми зиску все більше й більше ставало виключною справою конкуренції.

Досі ми ознайомились тільки з нормою зиску торговельного капіталу. Бо до цього часу існували тільки торговельний і лихварський капітали, промисловий капітал ще тільки мав розвинутись. Виробництво було ще переважно в руках працівників, які володіли своїми власними засобами виробництва і праця яких, отже,

не давала додаткової вартості ніякому капіталові. Якщо вони і мусили частину свого продукту віддавати даром третій особі, то тільки в формі данини феодальному панові. Тим то купецький капітал, принаймні спочатку, міг видушувати для себе зиск тільки з чужоземних покупців тубільних продуктів або з тубільних покупців чужоземних продуктів; лиш у кінці цього періоду — отже, для Італії з занепадом торгівлі з Левантом — чужоземна конкуренція і утруднений збут могли примушувати ремісничого виробника експортних товарів продавати товари купцеві-експортерові нижче їх вартості. Таким чином ми знаходимо тут таке явище, що у внутрішньому роздрібному обороті між окремими виробниками товари продаються пересічно по їх вартостях, тимчасом як у міжнародній торгівлі, з вищенаведених причин, вони, як правило, продаються не по вартостях. Це — повна протилежність до сучасного світу, де ціни виробництва мають силу в міжнародній і гуртовій торгівлі, тимчасом як у міській роздрібній торгівлі утворення цін регулюється зовсім іншими нормами зиску, так що, наприклад, на ціну волового м'яса нині накладається більша надбавка на шляху від лондонського гуртового торговця до лондонського споживача, ніж на шляху від чікагського гуртового торговця, включаючи також його витрати на транспорт, до лондонського гуртового торговця.

Знаряддям цього ступневого перевороту в ціноутворенні був промисловий капітал. Уже в середні віки цьому був покладений початок, а саме в трьох галузях: судоходстві, гірничій промисловості і текстильній промисловості. Судоходство в тому масштабі, в якому воно велось італійськими і ганзейськими приморськими республіками, було неможливе без матросів, тобто найманих робітників (їх відносини найму могли бути заховані під артільними формами з участю в зисках), а галери того часу були неможливі без гребців — найманих робітників або рабів. Підприємства для добування руди, первісно артілі робітників, майже в усіх випадках перетворились уже в акційні товариства для експлуатації рудників за допомогою найманих робітників. Щодо текстильної промисловості, то в ній купець почав ставити дрібних майстрів-ткачів у пряму залежність від себе, постачаючи їм пряжу і заставляючи їх переробляти цю пряжу в тканину його коштом за певну плату, — коротко кажучи, перетворюючись з простого купця в так званого *роздатчика*.

Тут ми маємо перед собою перші початки утворення капіталістичної додаткової вартості. Гірничі підприємства ми можемо залишити осторонь, як замкнені монопольні корпорації. Щодо судоходства, то очевидно, що зиски з нього повинні були принаймні дорівнювати звичайному в даній країні зискові з спеціальною надбавкою на страхування, зношування суден і т. д. Але як стояла справа з роздатчиками в текстильній промисловості, які вперше винесли на ринок товари, виготовлені прямо коштом

капіталіста, і створили конкуренцію товарам того самого роду, виготовленим коштом ремісника?

Норма зиску торговельного капіталу вже була в наявності. Вона також була вже, принаймні для кожної даної місцевості, приблизно вирівнена до пересічної норми. Що ж могло спонукати купця взяти на себе додаткову роль роздатчика? Тільки одно: перспектива більшого зиску при однаковій з іншими продажній ціні. І таку перспективу він мав. Заставляючи дрібних майстрів працювати на себе, він ламав традиційні межі товарного виробництва, при якому виробник продавав свій готовий продукт і нічого іншого. Торговельний капіталіст купував робочу силу, яка поки ще володіла своїми засобами виробництва, але вже не володіла сировинним матеріалом. Забезпечуючи таким чином ткачеві регулярне заняття, він міг зате так знижувати його заробітну плату, що частина витраченого ним робочого часу лишалась неоплаченою. Таким чином роздатчик ставав привласнювачем додаткової вартості понад торговельний бариш, який він одержував досі. Правда, він мусив для цього застосовувати додатковий капітал, щоб купити пряжу і т. д. і залишити її в руках ткача, поки цей останній виготовить продукт, тимчасом як раніше він мав платити повну ціну продукту тільки при його купівлі. Але, поперше, в більшості випадків він і раніш уже витрачав додатковий капітал на аванси ткачам, яких, як правило, тільки боргове рабство приводило до того, що вони підкорялись новим умовам виробництва. І, подруге, навіть незалежно від цього обрахунок складається за такою схемою:

Припустім, що наш купець провадить свої експортні операції з капіталом в 30 000 дукатів, цехінів, фунтів стерлінгів чи будьчого іншого. З них нехай 10 000 витрачено на купівлю тубільних товарів, тимчасом як 20 000 застосовуються на заморських ринках збуту. Капітал обертається один раз за два роки, річний оборот = 15 000. Припустімо тепер, що наш купець хоче змусити ткачів ткати за його власний кошт, хоче стати роздатчиком. Скільки мусить він застосувати для цього додаткового капіталу? Припустім, що час виробництва куска тканини, якою він торгує, пересічно дорівнює двом місяцям, — час напевно занадто великий. Припустімо, далі, що він за все мусить платити готівкою. В такому разі він мусить додатково застосувати такий капітал, якого вистачило б на те, щоб постачити ткачам пряжі на два місяці. Через те що річний оборот його є 15 000, то за два місяці він купує тканин на 2500. Якщо ми припустимо, що з них 2000 представляють вартість пряжі, а 500 заробітну плату ткачів, то нашому купцеві потрібний буде додатковий капітал в 2000. Ми припускаємо, що додаткова вартість, яку він привласнює собі від ткача за допомогою нового методу, становить тільки 5% вартості тканини, що, безперечно, є дуже скромна норма додаткової вартості в 25% ($2000c + 500v + 125m$; $m' = \frac{125}{500} = 25\%$,

$p' = \frac{125}{2500} = 5\%$). При таких умовах наш купець, при річному обороті в 15 000, одержує надзиск в 750, отже за $2^2/_3$ року повертає собі весь свій додатковий капітал.

Але для того, щоб прискорити свій збут і разом з тим свій оборот і цим здобути при тому ж капіталі той самий зиск за коротший час, отже, за той самий час більший зиск, ніж раніше, — він подарує покупцеві невеличку частину своєї додаткової вартості, продаватиме дешевше, ніж його конкуренти. Ці останні ступнево теж перетворяться в роздатчиків, і тоді надзиск зведеться для них усіх до звичайного зиску, або навіть і до нижчого, при підвищеному в усіх них капіталі. Рівність норми зиску знову відновлена, хоч може і на іншому рівні, в наслідок того, що частина виробленої всередині країни додаткової вартості відступається чужоземним покупцям.

Дальший крок в підпорядкуванні промисловості капіталові настає в наслідок введення мануфактури. Ця остання теж дає змогу мануфактуристові, який в XVII і XVIII століттях — в Німеччині майже всюди до 1850 року, а місцями ще й досі — здебільшого сам був експортером своїх товарів, виробляти товари дешевше, ніж його старомодний конкурент, ремісник. Той самий процес повторюється; привласнювана мануфактурним капіталістом додаткова вартість дозволяє йому, відповідно купцеві-експортерові, з яким він її ділить, продавати дешевше, ніж його конкуренти, поки новий спосіб виробництва не стане загальним і не наступить знову вирівнення. Наявна вже торговельна норма зиску, навіть якщо вона вирівнена тільки в місцевому масштабі, лишається прокрустовим ложем, на якому без усякого милосердя відрубується надлишкова промислова додаткова вартість.

Коли вже мануфактура бурхливо розвинулася завдяки здешевленню її виробів, то ще в далеко більшій мірі це стосується великої промисловості, яка шляхом все нових і нових революцій у методах виробництва дедалі більше знижує витрати виготовлення товарів і невблаганно усуває всі попередні способи виробництва. Саме вона таким шляхом остаточно завойовує внутрішній ринок для капіталу, кладе кінець дрібному виробництву і натуральному господарству самодовліючої селянської сім'ї, усуває безпосередній обмін між дрібними виробниками і ставить усю націю на службу капіталові. Вона також вирівнює норми зиску різних галузей торгівлі і промисловості в *одну* загальну норму зиску і забезпечує, нарешті, промисловості належну їй панівну роль при цьому вирівненні, усуваючи більшу частину перешкод, які доти стояли на шляху перенесення капіталу з однієї галузі в іншу. Разом з цим для сукупного обміну в цілому відбувається перетворення вартостей в ціни виробництва. Отже, це перетворення відбувається в силу об'єктивних законів, поза свідомістю або наміром учасників. Те, що конкуренція зводить до загального рівня зиск, який перевищує

загальну норму, і таким чином знову відбирає у піонерів промисловості привласнювану ними понад пересічний рівень додаткову вартість,— це ніяк не являє собою теоретичних труднощів. А на практиці тим більше, бо сфери виробництва з надлишковою додатковою вартістю, отже з високим змінним і низьким сталим капіталом, тобто з низьким складом капіталу, по самій своїй природі підпорядковуються капіталістичному виробництву найпізніше і найменш повно; це насамперед землеробство. Що ж торкається, навпаки, підвищення цін виробництва понад товарні вартості, яке необхідне, щоб підняти до рівня пересічної норми зиску недостатню додаткову вартість, яка міститься в продуктах сфер з високим складом капіталу, то теоретично це виглядає надзвичайно важким, але на практиці, як ми бачили, воно відбувається найлегше і найскоріше. Бо товари цього класу, коли вони починають вироблятись капіталістично і надходять у капіталістичну торгівлю, вступають у конкуренцію з товарами такого ж роду, виробленими докапіталістичними методами і через те дорожчими. Отже, капіталістичний виробник, навіть зрікаючись частини додаткової вартості, все ж може виручати звичайну для його місцевості норму зиску, яка первісно не мала безпосереднього відношення до додаткової вартості, бо вона поставала з торговельного капіталу ще задовго до того, як взагалі почалось капіталістичне виробництво, отже, задовго до того, як стала можлива промислова норма зиску.

II. БІРЖА *

1. З третього тома, п'ятий відділ, особливо 27 розділ, ясно, яке місце взагалі займає біржа в капіталістичному виробництві. Однак, з 1865 року, коли була написана книга, сталася зміна, яка нині надає біржі підвищеної і дедалі ростущої ролі і яка у своєму дальшому розвитку має тенденцію концентрувати в руках біржовиків усе виробництво — як промислове, так і землеробське, і весь обіг — як засоби сполучення, так і функцію обміну; таким чином біржа стає найвидатнішою представницею самого капіталістичного виробництва.

2. В 1865 році біржа була ще *другорядним* елементом в капіталістичній системі. Державні папери репрезентували головну масу біржових цінностей, але й їх кількість була ще відносно незначна. Поруч з цим акційні банки, які на континенті і в Америці панували, в Англії ще тільки готувались до того, щоб поглинути аристократичні приватні банки. Але в цілому вони мали ще відносно невелике значення. Залізничні

* *Фрідріх Енгельс:* „Біржа. Додаткові зауваження до третього тома „Капіталу"" (1895). За фотокопією, що зберігається в Інституті Маркса — Енгельса — Леніна. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

акції теж були ще відносно слабі порівняно з теперішнім часом. Безпосередньо продуктивних підприємств в акційній формі було мало. „Око міністра“ було ще тоді непереборенним забобоном — як і банки, здебільшого в *бідніших* країнах, в Німеччині, Австрії, Америці і т. д.

Отже, біржа тоді ще була таким місцем, де капіталісти віднімали один у одного нагромаджені ними капітали і яке безпосередньо стосувалось робітників тільки як новий доказ загального деморалізуючого впливу капіталістичного господарства і як підтвердження кальвіністської тези, що вже на цьому світі благодать божа — інакше кажучи, випадок — розподіляє благословення і прокляття, багатство, тобто насолоди й владу, і бідність, тобто нестатки й рабство.

3. Тепер інакше. З часів кризи 1866 року нагромадження відбувалося з дедалі більшою швидкістю і при тому так, що в жодній промисловій країні, і менш за все в Англії, поширення виробництва не встигало за нагромадженням, і нагромадження окремого капіталіста не могло знайти повного застосування в збільшенні його власного підприємства; в англійській бавовняній промисловості [це мало місце] уже в 1845 році, [далі] залізничні афери. Але разом з цим нагромадженням зростала й маса рантьє, людей, яким набридло постійне ділове напруження, які, отже, хотіли тільки розважатися або займатись тільки необтяжливими справами як директори або члени наглядальних рад компаній. І, потрете, щоб полегшити застосування маси грошового капіталу, що прийшов таким чином у рухливий стан, були створені повсюди, де не було ще цього зроблено, нові законодавчі форми для товариств з обмеженою відповідальністю і були більш-менш знижені зобов'язання акціонерів, які до того часу відповідали необмежено (акційні товариства в Німеччині в 1890 р.: 40% підписки).

4. В зв'язку з цим відбувається ступневе перетворення промисловості в акційні підприємства. Галузь за галуззю підпадає цій долі. Спочатку залізна промисловість, де тепер потрібні гігантські споруди (ще раніше рудники, якщо вони ще не були пайовими товариствами). Потім хемічна промисловість і так само машинобудівні заводи. На континенті текстильна промисловість, в Англії ще тільки в окремих місцевостях Ланкаширу (прядільна фабрика в Ольдхемі, ткацька фабрика у Бернлей і т. д. Об'єднання швацьких підприємств, але це тільки попередній ступінь, і при найближчій кризі знову відбувається перехід у руки хазяїнів), броварні (кілька років тому американські броварні були передані англійському капіталові, далі Guinness, Bass, Allsopp *). Потім трести, які створюють гігантські підприємства з спільним управлінням (як United Alcali **). Звичайна одноосібна фірма все більше й більше стає тільки попереднім ступенем,

* Назви фірм великих англійських броварень. *Ред. укр. перекладу.*
** Англійський хемічний трест. *Ред. укр. перекладу.*

який доводить підприємство до розмірів, достатніх для того, щоб бути „заснованим“ *.

Те саме щодо торгівлі. Leafs, Parsons, Morleys, Monsieur Dillon ** — всі засновані. Цілком так само тепер уже й роздрібні магазини і при тому не тільки під виглядом кооперації à la „Stores“ ***.

Те саме щодо банків та інших кредитних установ також і в Англії. Маса нових — всі у формі акційних товариств з обмеженою відповідальністю. Навіть старі банки, як Glyns і т. д., перетворюються з 7 приватними акціонерами в товариство з обмеженою відповідальністю.

5. В галузі землеробства те саме. Надзвичайно поширені банки, особливо в Німеччині, під всілякими бюрократичними назвами, все більше й більше носії іпотек; разом з їх акціями дійсна верховна власність над землеволодінням передається біржі, і це ще в більшій мірі, коли маєтки переходять у руки кредиторів. Тут землеробська революція, зв'язана з обробітком степів, діє насильно; якщо це й далі йтиме так, то можна передбачити час, коли також землі в Англії і Франції перейдуть у руки бірж.

6. Закордонні капіталовкладення — усі в акціях. Кажучи тільки про Англію: американські залізниці, північні й південні (довідатись у біржовому бюлетені), Гольдбергер і т. д.

7. Потім колонізація. Ця остання нині є просто відділ біржі, в інтересах якої європейські держави кілька років тому поділили Африку, французи завоювали Туніс і Тонкін. Африка прямо віддана в оренду компаніям (Нігер, Північна Африка, Німецька Південно-західна і Східна Африка), Машоналенд і Наталь захоплені Родсом **** для біржі.

---

* Тобто перетвореним у форму акційного товариства. *Ред. укр. перекладу.*

** Назви фірм. *Ред. укр. перекладу.*

*** —на зразок універсальних магазинів. *Ред. укр. перекладу.*

**** Англійський імперіаліст, організатор загарбання Південної Африки Англією в 80-х і 90-х рр. XIX століття. *Ред. укр. перекладу.*

КНИГА ТРЕТЯ

СУКУПНИЙ ПРОЦЕС КАПІТАЛІСТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

РОЗДІЛИ I—XXVIII

(ТРЕТІЙ ТОМ, ПЕРША ЧАСТИНА)

ВІДДІЛ ПЕРШИЙ

ПЕРЕТВОРЕННЯ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ В ЗИСК І НОРМИ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ В НОРМУ ЗИСКУ

Розділ перший

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА (KOSTPREIS) І ЗИСК

В першій книзі були досліджені ті явища, які представляє капіталістичний *процес виробництва*, взятий сам по собі, як безпосередній процес виробництва, при чому ще залишались осторонь усі вторинні впливи чужих йому обставин. Але цей безпосередній процес виробництва ще не вичерпує життьового шляху капіталу. В дійсному світі він доповнюється *процесом циркуляції*, який становив предмет досліджень другої книги. Там, саме в третьому відділі, при розгляді процесу циркуляції як опосереднення суспільного процесу репродукції, виявилось, що капіталістичний процес виробництва, розглядуваний у цілому, є єдність процесу виробництва і циркуляції. Завдання цієї третьої книги не може полягати в тому, щоб дати загальні міркування про цю єдність. Навпаки, тут треба знайти і описати ті конкретні форми, які виростають з *процесу руху капіталу, розглядуваного як ціле*. В своєму дійсному русі капітали протистоять один одному в таких конкретних формах, для яких форма капіталу в безпосередньому процесі виробництва, як і його форма в процесі циркуляції, виступають тільки як особливі моменти. Отже, ті форми капіталу, які ми описуємо в цій книзі, крок за кроком наближаються до тієї форми, в якій вони виступають на поверхні суспільства, в діянні різних капіталів один на одного, в конкуренції і в звичайній свідомості самих діячів виробництва.

Вартість кожного капіталістично виробленого товару T зображується у формулі: $T = c + v + m$. Якщо ми від цієї вартості

продукту віднімемо додаткову вартість m, то лишиться простий еквівалент або вартість, яка заміщає в товарі капітальну вартість $c+v$, витрачену як елементи виробництва.

Якщо, наприклад, виготовлення певного продукту спричиняє витрату капіталу в 500 фунтів стерлінгів: 20 фунтів стерлінгів на зношування засобів праці, 380 фунтів стерлінгів на матеріали виробництва, 100 фунтів стерлінгів на робочу силу, і якщо норма додаткової вартості становить 100%, то вартість продукту $= 400\,c + 100\,v + 100\,m = 600$ фунтам стерлінгів.

Після того, як ми віднімемо додаткову вартість в 100 фунтів стерлінгів, лишається товарна вартість у 500 фунтів стерлінгів, і ця остання заміщає тільки витрачений капітал у 500 фунтів стерлінгів. Ця частина вартості товару, яка заміщає ціну спожитих засобів виробництва і ціну вжитої робочої сили, заміщає тільки те, чого коштує товар самому капіталістові, і тому вона становить для нього витрати виробництва (Kostpreis) товару.

Чого коштує товар капіталістові і чого коштує само виробництво товару, це в усякому разі дві цілком різні величини. Та частина товарної вартості, яка складається з додаткової вартості, нічого не коштує капіталістові саме тому, що робітникові вона коштує неоплаченої праці. Однак, через те що на основі капіталістичного виробництва робітник, після того як він вступив у процес виробництва, сам становить складову частину функціонуючого і належного капіталістові продуктивного капіталу і, отже, дійсним виробником товару є капіталіст, то витрати виробництва товару неминуче виступають для нього як те, чого дійсно коштує (wirkliche Kost) самий товар. Якщо витрати виробництва ми назвемо k, то формула: $T = c + v + m$ перетворюється в формулу: $T = k + m$, або товарна вартість = витратам виробництва + додаткова вартість.

Тому підведення тих різних частин вартості товару, які тільки заміщають витрачену на його виробництво капітальну вартість, під категорію витрат виробництва виражає, з одного боку, специфічний характер капіталістичного виробництва. Те, чого коштує капіталістові (kapitalistische Kost) товар, вимірюється витратою *капіталу*, те, чого дійсно коштує (wirkliche Kost) товар,— витратою *праці*. Тому капіталістичні витрати виробництва товару кількісно відрізняються від його вартості або його дійсних витрат виробництва; вони менші, ніж товарна вартість, бо через те що $T = k + m$, то $k = T - m$. З другого боку, витрати виробництва товару ніяк не є такою рубрикою, яка існує тільки в капіталістичному рахівництві. Усамостійнення цієї частини вартості постійно виявляється на практиці в дійсному виробництві товару, бо з її товарної форми вона, за допомогою процесу циркуляції, знов і знов мусить бути зворотно перетворена в форму продуктивного капіталу, отже, на виручені витрати виробництва товару доводиться знов і знов купувати елементи виробництва, спожиті на виробництво товару.

Навпаки, категорія витрат виробництва не має ніякого відношення до утворення вартості товару або до процесу зростання вартості капіталу. Якщо я знаю, що $^5/_6$ товарної вартості в 600 фунтів стерлінгів, або 500 фунтів стерлінгів, становлять тільки еквівалент, вартість, яка заміщає витрачений капітал у 500 фунтів стерлінгів, і тому їх вистачає тільки для того, щоб знову купити речові елементи цього капіталу, то від цього я ще не знаю ні того, як вироблені ці $^5/_6$ вартості товару, які становлять витрати його виробництва, ні того, як вироблена остання шоста частина, яка становить у ньому додаткову вартість. Дослідження, однак, покаже, що витрати виробництва в капіталістичному господарстві набувають фальшивої видимості категорії самого виробництва вартості.

Вернімось до нашого прикладу. Коли ми припустимо, що вартість, вироблена одним робітником на протязі одного пересічного суспільного робочого дня, представлена в грошовій сумі в 6 шилінгів = 6 маркам, то авансований капітал у 500 фунтів стерлінгів $= 400c + 100v$ становитиме вартість, вироблену протягом $1666^2/_3$ десятигодинних робочих днів, з яких $1333\,^1/_3$ робочих днів кристалізовані у вартості засобів виробництва $= 400c$, $333^1/_3$ — у вартості робочої сили $= 100v$. Отже, при припущеній нормі додаткової вартості в 100%, виробництво самого новоутворюваного товару коштує витрати робочої сили $= 100v + 100m = 666^2/_3$ десятигодинних робочих днів.

Далі, ми знаємо (див. книгу I, розд. VII, стор. 220*), що вартість новоутвореного продукту в 600 фунтів стерлінгів складається з: 1) вартості сталого капіталу в 400 фунтів стерлінгів, витраченого на засоби виробництва, яка з'являється знову, і 2) з нововиробленої вартості в 200 фунтів стерлінгів. Витрати виробництва товару = 500 фунтам стерлінгів включають 400 c, які з'явилися знову, та половину нововиробленої вартості в 200 фунтів стерлінгів ($= 100\,v$), отже, два цілком різні щодо свого походження елементи товарної вартості.

Завдяки доцільному характерові праці, витраченої протягом $666^2/_3$ десятигодинних днів, вартість спожитих засобів виробництва на суму в 400 фунтів стерлінгів переноситься з цих засобів виробництва на продукт. Тому ця стара вартість з'являється знову як складова частина вартості продукту, але вона не виникає в процесі виробництва *цього* товару. Вона існує як складова частина товарної вартості тільки тому, що раніше вона існувала як складова частина авансованого капіталу. Отже, витрачений сталий капітал заміщається тією частиною товарної вартості, яку він сам додає до товарної вартості. Отже, цей елемент витрат виробництва має двоїсте значення: з одного боку, він входить у витрати виробництва товару, бо він є та складова частина товарної вартості, яка заміщає витрачений капітал;

---

* Стор. 146—147 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

а з другого боку, він тільки тому становить складову частину товарної вартості, що він є вартість витраченого капіталу, або тому, що засоби виробництва коштують от стільки й стільки.

Зовсім навпаки з другою складовою частиною витрат виробництва. Витрачені під час виробництва товару $666^2/_3$ днів праці утворюють нову вартість в 200 фунтів стерлінгів. З цієї нової вартості одна частина тільки заміщає авансований змінний капітал у 100 фунтів стерлінгів, або ціну вжитої робочої сили. Але ця авансована капітальна вартість ніяк не входить в утворення нової вартості. При авансуванні капіталу робоча сила фігурує як *вартість*, але в процесі виробництва вона функціонує як *творець вартості*. На місце тієї вартості робочої сили, яка фігурує при авансуванні капіталу, в дійсно *функціонуючому* продуктивному капіталі виступає сама жива, вартостетворча робоча сила.

Ріжниця між цими різними складовими частинами товарної вартості, які разом становлять витрати виробництва, впадає в очі, як тільки настає зміна у величині вартості, в одному випадку — витраченої сталої частини, в другому випадку — витраченої змінної частини капіталу. Нехай ціна тих самих засобів виробництва, або стала частина капіталу, підвищиться з 400 фунтів стерлінгів до 600 фунтів стерлінгів чи, навпаки, впаде до 200 фунтів стерлінгів. У першому випадку підвищуються не тільки витрати виробництва товару з 500 фунтів стерлінгів до $600c + 100v = 700$ фунтам стерлінгів, але й сама товарна вартість підвищується з 600 фунтів стерлінгів до $600c + 100v + 100m = 800$ фунтам стерлінгів. У другому випадку падають не тільки витрати виробництва з 500 фунтів стерлінгів до $200c + 100v = 300$ фунтам стерлінгів, але й сама товарна вартість падає з 600 фунтів стерлінгів до $200c + 100v + 100m = 400$ фунтам стерлінгів. Через те що витрачений сталий капітал переносить свою власну вартість на продукт, то, при інших незмінних умовах, вартість продукту зростає або падає разом з абсолютною величиною цієї капітальної вартості. Припустімо, навпаки, що, при інших незмінних умовах, ціна тієї самої маси робочої сили зростає з 100 фунтів стерлінгів до 150 фунтів стерлінгів або, навпаки, падає до 50 фунтів стерлінгів. Хоча витрати виробництва в першому випадку підвищуються з 500 фунтів стерлінгів до $400c + 150v = 550$ фунтам стерлінгів, а в другому випадку зменшуються з 500 фунтів стерлінгів до $400c + 50v = 450$ фунтам стерлінгів, однак, в обох випадках товарна вартість лишається незмінною $= 600$ фунтам стерлінгів; в одному випадку $= 400c + 150v + 50m$, в другому випадку $= 400c + 50v + 150m$. Авансований змінний капітал не додає до продукту своєї власної вартості. Навпаки, на місце його вартості в продукт увійшла утворена працею нова вартість. Тому зміна в абсолютній величині вартості змінного капіталу, оскільки вона виражає тільки зміну в ціні робочої сили, ні трохи не змінює абсолютної величини

товарної вартості, бо вона нічого не змінює в абсолютній величині нової вартості, яку утворює текуча робоча сила. Навпаки, така зміна впливає тільки на відношення величин тих двох складових частин нової вартості, з яких одна становить додаткову вартість, а друга заміщає змінний капітал і тому входить у витрати виробництва товару.

Спільне обом частинам витрат виробництва, в нашому випадку $400c + 100v$, є тільки те, що обидві вони є частини товарної вартості, які заміщають авансований капітал.

Але з точки зору капіталістичного виробництва цей дійсний стан справи неминуче з'являється в перекрученому вигляді.

Капіталістичний спосіб виробництва відрізняється від способу виробництва, основаного на рабстві, між іншим, тим, що вартість, відповідно ціна робочої сили, виступає як вартість, відповідно ціна, самої праці, або як заробітна плата (книга I, розділ XVII). Тому змінна частина вартості авансованого капіталу виступає як капітал, витрачений на заробітну плату, як капітальна вартість, яка оплачує вартість, відповідно ціну, всієї праці, витраченої на виробництво. Якщо ми припустимо, наприклад, що пересічний суспільний робочий день в 10 годин втілюється у грошовій масі в 6 шилінгів, то авансований змінний капітал у 100 фунтів стерлінгів буде грошовим виразом вартості, виробленої протягом $333^1/_3$ десятигодинних робочих днів. Але ця вартість купленої робочої сили, яка фігурує при авансуванні капіталу, не становить ніякої частини дійсно функціонуючого капіталу. Замість неї у процес виробництва вступає сама жива робоча сила. Якщо ступінь експлуатації останньої становить, як у нашому прикладі, 100%, то вона витрачається протягом $666^2/_3$ десятигодинних робочих днів і тому додає до продукту нову вартість у 200 фунтів стерлінгів. Але при авансуванні капіталу змінний капітал у 100 фунтів стерлінгів фігурує як капітал, витрачений на заробітну плату, або як ціна праці, яка виконується на протязі $666^2/_3$ десятигодинних днів. 100 фунтів стерлінгів, поділені на $666^2/_3$, дають нам, як ціну десятигодинного робочого дня, 3 шилінги, — вартість, створену п'ятигодинною працею.

Якщо ми порівняємо тепер авансування капіталу, з одного боку, і товарну вартість, з другого, то матимем:

I. Авансований капітал у 500 фунтів стерлінгів = 400 фунтам стерлінгів капіталу, витраченого на засоби виробництва (ціна засобів виробництва), + 100 фунтів стерлінгів капіталу, витраченого на працю (ціна $666^2/_3$ робочих днів, або заробітна плата за них).

II. Товарна вартість у 600 фунтів стерлінгів = витратам виробництва у 500 фунтів стерлінгів (400 фунтів стерлінгів ціна витрачених засобів виробництва + 100 фунтів стерлінгів ціна витрачених $666^2/_3$ робочих днів) + 100 фунтів стерлінгів додаткової вартості.

У цій формулі частина капіталу, витрачена на працю, відрізняється від частини капіталу, витраченої на засоби виробництва, наприклад, на бавовну або вугілля, тільки тим, що вона служить для оплати речево відмінного елементу виробництва, але ніяк не тим, що в процесі творення вартості товару, а тому і в процесі зростання вартості капіталу вона відіграє функціонально відмінну роль. У витратах виробництва товару ціна засобів виробництва повертається назад такою, якою вона вже фігурувала при авансуванні капіталу, і саме тому, що ці засоби виробництва були доцільно використані. Цілком так само у витратах виробництва товару ціна або заробітна плата за 666 $^{2}/_{3}$ робочих днів, витрачених на його виробництво, повертається назад такою, якою вона вже фігурувала при авансуванні капіталу, і так само якраз тому, що ця маса праці витрачена в доцільній формі. Ми бачимо тільки готові, наявні вартості,— ті частини вартості авансованого капіталу, які входять в утворення вартості продукту,—але не бачимо елементу, який створює нову вартість. Ріжниця між сталим і змінним капіталом зникла. Всі витрати виробництва у 500 фунтів стерлінгів набувають тепер двоякого значення: поперше, вони є та складова частина товарної вартості в 600 фунтів стерлінгів, яка заміщає капітал у 500 фунтів стерлінгів, витрачений на виробництво товару; і, подруге, сама ця складова частина вартості товару існує лише тому, що вона раніш існувала як витрати виробництва застосованих елементів виробництва, засобів виробництва і праці, тобто як авансований капітал. Капітальна вартість повертається назад як витрати виробництва товару тому і остільки, що і оскільки її було витрачено як капітальну вартість.

Та обставина, що різні складові частини вартості авансованого капіталу витрачені на речево різні елементи виробництва, на засоби праці, сировинні й допоміжні матеріали і працю, зумовлює тільки те, що на витрати виробництва товару доводиться знову купити ці речево різні елементи виробництва. Навпаки, щодо утворення самих витрат виробництва, то тут має значення тільки одна ріжниця, ріжниця між основним і обіговим капіталом. В нашому прикладі 20 фунтів стерлінгів були зараховані на зношування засобів праці (400 $c = 20$ фунтам стерлінгів на зношування засобів праці $+$ 380 фунтів стерлінгів на матеріали виробництва). Якщо вартість цих засобів праці перед виробництвом товару була $=$ 1200 фунтам стерлінгів, то після його виробництва вона існує в двох виглядах: 20 фунтів стерлінгів як частина товарної вартості, 1200—20, або 1180 фунтів стерлінгів, як решта вартості засобів праці, які перебувають, як і раніш, у володінні капіталіста, або як елемент вартості не його товарного капіталу, а його продуктивного капіталу. В протилежність до засобів праці, матеріали виробництва і заробітна плата цілком витрачаються на виробництво товару, а тому і вся їх вартість входить у вартість виробленого товару. Ми бачили,

як ці різні складові частини авансованого капіталу щодо обороту набувають форм основного і обігового капіталу.

Отже, авансований капітал = 1680 фунтам стерлінгів: основний капітал = 1200 фунтам стерлінгів плюс обіговий капітал = 480 фунтам стерлінгів (= 380 фунтам стерлінгів у матеріалах виробництва плюс 100 фунтів стерлінгів у заробітній платі).

Витрати виробництва товару, навпаки, = тільки 500 фунтам стерлінгів (20 фунтів стерлінгів на зношування основного капіталу, 480 фунтів стерлінгів на обіговий капітал).

Ця ріжниця між витратами виробництва товару і авансованим капіталом підтверджує, однак, тільки те, що витрати виробництва товару утворюються виключно капіталом, дійсно витраченим на виробництво товару.

Для виробництва товару застосовуються засоби праці вартістю в 1200 фунтів стерлінгів, але з цієї авансованої капітальної вартості у виробництві втрачаються тільки 20 фунтів стерлінгів. Тому застосований основний капітал лиш почасти входить у витрати виробництва товару, бо він лиш почасти витрачається на виробництво товару. Застосований обіговий капітал цілком входить у витрати виробництва товару, бо він цілком витрачається на виробництво товару. Але що ж це доводить, як не те, що спожиті основні і обігові частини капіталу, pro rata [пропорціонально] величині їх вартості, рівномірно входять у витрати виробництва даного товару і що ця складова частина вартості товару взагалі виникає тільки з капіталу, витраченого на його виробництво? Коли б це було не так, то не можна було б зрозуміти, чому авансований основний капітал у 1200 фунтів стерлінгів не додає до вартості продукту крім 20 фунтів стерлінгів, які він утрачає в процесі виробництва, також і тих 1180 фунтів стерлінгів, які він не втрачає в цьому процесі.

Отже, ця ріжниця між основним і обіговим капіталом щодо обчислення витрат виробництва тільки підтверджує позірне виникнення витрат виробництва з витраченої капітальної вартості або з тієї ціни, якої коштують самому капіталістові витрачені елементи виробництва, включаючи й працю. З другого боку, щодо утворення вартості, змінна, витрачена на робочу силу частина капіталу прямо ототожнюється тут із сталим капіталом (частиною капіталу, яка існує в матеріалах виробництва) під рубрикою обігового капіталу, і таким чином вивершується містифікація процесу зростання вартості капіталу. [1]

Досі ми розглядали тільки один елемент товарної вартості — витрати виробництва. Тепер ми мусимо поглянути і на другу складову частину товарної вартості, на лишок понад витрати виробництва, або на додаткову вартість. Отже, насамперед до-

[1] Яка плутанина може постати через це в голові економіста, показано в книзі I, розд. VII, 3, на прикладі Н. В. Сеніора.

даткова вартість є надлишок вартості товару понад витрати виробництва його. Але через те що витрати виробництва дорівнюють вартості витраченого капіталу, в речові елементи якого вони раз-у-раз зворотно і перетворюються, то цей надлишок вартості є приріст вартості того капіталу, який витрачено на виробництво товару і який повертається назад з циркуляції товару.

Раніше ми вже бачили, що хоч m, додаткова вартість, виникає тільки з зміни вартості v, змінного капіталу, і тому первісно є просто приріст змінного капіталу, проте після закінчення процесу виробництва вона в такій самій мірі становить приріст вартості $c+v$, усього витраченого капіталу. Формула $c+(v+m)$, яка вказує, що m виробляється в наслідок перетворення певної капітальної вартості v, авансованої на робочу силу, в текучу величину, отже, в наслідок перетворення сталої величини в змінну,— може бути представлена також як $(c+v)+m$. Перед виробництвом ми мали капітал у 500 фунтів стерлінгів. Після виробництва ми маємо капітал у 500 фунтів стерлінгів плюс приріст вартості в 100 фунтів стерлінгів.[2]

Проте, додаткова вартість становить приріст не тільки до тієї частини авансованого капіталу, яка входить у процес зростання вартості, але й до тієї його частини, яка не входить у цей процес; отже, вона становить приріст вартості не тільки до того витраченого капіталу, який заміщається з виручених витрат виробництва товару, але й до капіталу, взагалі застосованого у виробництві. Перед процесом виробництва ми мали капітальну вартість у 1680 фунтів стерлінгів: 1200 фунтів стерлінгів основного капіталу, витраченого на засоби праці, з якого тільки 20 фунтів стерлінгів входять як зношування у вартість товару, плюс 480 фунтів стерлінгів обігового капіталу в матеріалах виробництва та заробітній платі. Після процесу виробництва ми маємо 1180 фунтів стерлінгів як складову частину вартості продуктивного капіталу плюс товарний капітал у 600 фунтів стерлінгів. Якщо ми складемо ці дві суми вартості, то побачимо, що капіталіст володіє тепер вартістю в 1780 фунтів стерлінгів. Якщо він відніме від цього весь авансований капітал в 1680 фунтів стерлінгів, то в нього лишається приріст вартості в 100 фунтів стерлінгів. Отже, 100 фунтів стерлінгів додаткової вартості в такій самій мірі становлять приріст вартості до застосованого капіталу в 1680 фунтів стерлінгів, як і до тієї частини його в 500 фунтів стерлінгів, яку витрачено під час виробництва.

---

[2] „В дійсності ми вже знаємо, що *додаткова вартість* є просто наслідок тієї *зміни вартості*, яка відбувається з v, з частиною капіталу, перетвореною в робочу силу, що, отже, $v+m=v+\Delta v$ (v плюс приріст v). Але *дійсна зміна вартості* і *відношення*, в якому змінюється вартість, затемнюються тією обставиною, що в наслідок *зростання своєї варіюючої складової частини зростає* також і *весь авансований капітал*. Він був 500, а стає 590“ (книга І, розд. VII, 1, стор. 222 [стор. 148 рос. вид. 1935 р.]).

Тепер капіталістові ясно, що цей приріст вартості виникає з продуктивних процесів, пророблених з капіталом, що він, отже, виникає з самого капіталу; бо після процесу виробництва він є, а перед процесом виробництва його не було. Насамперед, щодо капіталу, витраченого на виробництво, то здається, що додаткова вартість виникає рівномірно з різних елементів його вартості, які існують у вигляді засобів виробництва і праці. Адже ці елементи рівномірно входять в утворення витрат виробництва. Вони рівномірно додають до вартості продукту свої вартості, що наявні як авансування капіталу, і не відрізняються один від одного як стала і змінна величини вартості. Це стає цілком очевидним, коли ми на один момент припустимо, що весь витрачений капітал складається або виключно з заробітної плати, або виключно з вартості засобів виробництва. Ми мали б тоді в першому випадку замість товарної вартості $400c + 100v + 100m$ товарну вартість $500v + 100m$. Витрачений на заробітну плату капітал у 500 фунтів стерлінгів є вартість усієї праці, вжитої на виробництво товарної вартості в 600 фунтів стерлінгів, і саме тому становить витрати виробництва всього продукту. Але утворення цих витрат виробництва, в наслідок чого вартість витраченого капіталу знову з'являється як складова частина вартості продукту, є єдиний відомий нам процес в утворенні цієї товарної вартості. Як виникає та її складова частина у 100 фунтів стерлінгів, яка становить собою додаткову вартість, ми не знаємо. Цілком те саме було б у другому випадку, де товарна вартість була б $= 500c + 100m$. В обох випадках ми знаємо, що додаткова вартість виникає з даної вартості тому, що ця вартість авансована в формі продуктивного капіталу, однаково, чи то в формі праці, чи в формі засобів виробництва. Але, з другого боку, авансована капітальна вартість з тієї тільки причини, що вона витрачена і тому становить витрати виробництва товару, не може утворити додаткової вартості. Бо саме остільки, оскільки вона становить витрати виробництва товару, вона утворює не додаткову вартість, а тільки еквівалент, вартість, яка заміщає витрачений капітал. Отже, оскільки вона утворює додаткову вартість, вона утворює її не в наслідок своєї специфічної властивості як витрачений капітал, а як авансований і тому застосований капітал взагалі. Тому додаткова вартість в однаковій мірі виникає як з тієї частини авансованого капіталу, що входить у витрати виробництва товару, так і з тієї частини його, що не входить у витрати виробництва; одним словом — в однаковій мірі з основних і обігових складових частин застосованого капіталу. Весь капітал речево служить як продуктотворець — засоби праці так само, як і матеріали виробництва та праця. Весь капітал речево входить у дійсний процес праці, хоч тільки частина його входить у процес зростання вартості. Може, саме це і є причиною того, що він тільки частиною бере участь в утворенні витрат виробництва, але цілком — в утворенні додаткової вартості. Як би там

не було, а лишається фактом, що додаткова вартість виникає одночасно з усіх частин застосованого капіталу. Міркування можна ще значно скоротити, коли разом з Мальтусом грубо й просто сказати: „Капіталіст *сподівається* однакового баришу від усіх авансованих ним частин капіталу“.[3]

Як такий уявлений плід усього авансованого капіталу, додаткова вартість набирає перетвореної форми *зиску*. Отже, певна сума вартості є капітал тому, що її витрачають для того, щоб утворити зиск,[4] або зиск з'являється тому, що певну суму вартості застосовують як капітал. Якщо зиск ми назвемо p, то формула $T = c + v + m = k + m$ перетворюється у формулу $T = k + p$, або *товарна вартість = витратам виробництва + зиск*.

Отже, зиск, як ми тут спочатку маємо його перед собою, є те саме, що й додаткова вартість, тільки в містифікованій формі, яка, однак, з необхідністю виростає з капіталістичного способу виробництва. Через те що в позірному утворенні витрат виробництва не видно ніякої ріжниці між сталим і змінним капіталом, то джерело тієї зміни вартості, яка відбувається під час процесу виробництва, доводиться перенести із змінної частини капіталу на весь капітал. Через те що на одному полюсі ціна робочої сили з'являється у перетвореній формі заробітної плати, то на протилежному полюсі додаткова вартість з'являється у перетвореній формі зиску.

Ми бачили, що витрати виробництва товару менші, ніж його вартість. Через те що $T = k + m$, то $k = T - m$. Формула $T = k + m$ тільки тоді зводиться до $T = k$, товарна вартість = витратам виробництва товару, коли $m = 0$ — випадок, який ніколи не зустрічається на основі капіталістичного виробництва, хоч при особливих ринкових коньюнктурах продажна ціна товарів може падати до або навіть нижче витрат виробництва.

Тому, якщо товар продається по його вартості, то реалізується зиск, який дорівнює надлишкові вартості товару понад витрати його виробництва, отже, дорівнює всій додатковій вартості, яка міститься в товарній вартості. Але капіталіст може продавати товар з зиском, хоч і продаватиме його нижче його вартості. Поки продажна ціна товару стоїть вище витрат його виробництва, хоч і нижче його вартості, доти завжди реалізується частина вміщеної в ньому додаткової вартості, отже, завжди одержується зиск. У нашому прикладі товарна вартість = 600 фунтам стерлінгів, витрати виробництва = 500 фунтам стерлінгів. Якщо товар продається за 510, 520, 530, 560, 590 фунтів стерлінгів, то він продається нижче його вартості відповідно на 90, 80, 70, 40, 10 фунтів стерлінгів, і все ж від його продажу

[3] *Malthus:* „Principles of Political Economy“. Видання друге, Лондон 1836, стор. 267, 268.

[4] „Capital: that which is expended with a view to profit“ [„Капітал є те, що витрачають для того, щоб одержати зиск“]. *Malthus:* „Definitions in Political Economy“. Лондон 1827, стор. 86.

одержується зиск відповідно в 10, 20, 30, 60, 90 фунтів стерлінгів. Між вартістю товару і витратами його виробництва, очевидно, можливий невизначений ряд продажних цін. Чим більший той елемент товарної вартості, який складається з додаткової вартості, тим більші на практиці межі для цих проміжних цін.

Цим пояснюються не тільки повсякденні явища конкуренції, як, наприклад, певні випадки продажу по знижених цінах (underselling), ненормально низький рівень товарних цін у певних галузях промисловості [5] і т. д. Основний закон капіталістичної конкуренції, досі незбагнений політичною економією, закон, який регулює загальну норму зиску і визначувані нею так звані ціни виробництва, грунтується, як побачимо пізніше, на цій ріжниці між вартістю товару і витратами його виробництва і на можливості, яка звідси випливає — з зиском продавати товар нижче його вартості.

Межа мінімальної продажної ціни товару дана витратами його виробництва. Якщо він продається нижче витрат його виробництва, то витрачені складові частини продуктивного капіталу не можуть бути повністю заміщені з продажної ціни. Якщо цей процес триває далі, то авансована капітальна вартість зникає. Уже з цієї точки зору капіталіст схильний вважати витрати виробництва за справжню *внутрішню* вартість товару, бо вони є ціна, необхідна для простого збереження його капіталу. Але до цього долучається ще й те, що витрати виробництва товару є та купівельна ціна, яку сам капіталіст заплатив за виробництво товару, отже, купівельна ціна, визначувана самим процесом виробництва товару. Тому надлишок вартості, або додаткова вартість, яка реалізується при продажу товару, здається капіталістові надлишком продажної ціни товару понад його вартість, а не надлишком його вартості понад витрати його виробництва, так що виходить, ніби додаткова вартість, яка міститься в товарі, не реалізується через продаж його, а виникає з самого продажу. Ми вже висвітлили ближче цю ілюзію в книзі І, розд. IV, 2 (Суперечності загальної формули капіталу), але тут вертаємось на хвилину до тієї форми, в якій її знову висунули Торренс та інші, виставляючи її як прогрес політичної економії порівняно з Рікардо.

„Природна ціна, що складається з витрат виробництва (Produktionskost) або, інакше кажучи, з витрати капіталу на виробництво чи фабрикацію товару, ніяк не може включати в собі зиску... Якщо фермер витрачає на обробіток своїх полів 100 квартерів зерна і одержує за це 120 квартерів, то 20 квартерів, як надлишок продукту понад витрати, становлять його зиск; але було б абсурдом називати цей надлишок або зиск частиною його витрат... Фабрикант витрачає певну кількість сировинних

[5] Пор. книгу І, розд. XVIII, стор. 574 і далі [стор. 428 і далі рос. вид. 1935 р.].

матеріалів, знарядь і засобів існування для праці і одержує за це певну кількість готового товару. Цей готовий товар мусить мати вищу мінову вартість, ніж ті сировинні матеріали, знаряддя і засоби існування, за допомогою авансування яких його добуто". Тому, робить висновок Торренс, надлишок продажної ціни понад витрати виробництва, або зиск, виникає з того, що споживачі „за допомогою безпосереднього або посереднього (circuitous) обміну дають до певної міри більшу кількість всіх складових частин капіталу, ніж коштує їх виробництво". [6]

Справді, надлишок понад дану величину не може становити частини цієї величини, отже й зиск, надлишок товарної вартості понад витрати капіталіста, не може становити частини цих витрат. Тому, якщо в утворення вартості товару не входить ніякий інший елемент, крім вартості, авансованої капіталістом, то не можна зрозуміти, яким чином може вийти з виробництва більше вартості, ніж увійшло в нього, — інакше вийшло б, що з нічого стає щось. Цього творення з нічого Торренс уникає, однак, тільки таким способом, що переносить його з сфери виробництва товарів у сферу циркуляції товарів. Зиск не може постати з виробництва,—каже Торренс,—бо інакше він містився б уже в витратах виробництва, отже, не було б ніякого надлишку понад ці витрати. Зиск не може постати з обміну товарів,—відповідає йому Рамсей,—якщо його не було вже в наявності перед обміном товарів. Сума вартості обмінюваних продуктів, очевидно, не змінюється в наслідок обміну тих продуктів, суму вартості яких вона становить. Вона лишається такою самою після обміну, як і перед ним. Тут слід зазначити, що Мальтус прямо посилається на авторитет Торренса, [7] хоч сам він інакше пояснює продаж товарів вище їх вартості, або, скорше, не пояснює його, бо всі аргументи цього роду по суті неминуче зводяться до славнозвісної у свій час негативної ваги флогістону.

При суспільному становищі, над яким панує капіталістичне виробництво, капіталістичні уявлення панують і над некапіталістичним виробником. В своєму останньому романі „Les Paysans" [„Селяни"] Бальзак, який взагалі відзначається своїм глибоким розумінням реальних відносин, влучно змальовує, як дрібний селянин, щоб зберегти прихильність свого лихваря, даром виконує для нього всяку працю і гадає, що він цим нічого не дарує лихвареві, бо йому самому його власна праця не коштує жодних витрат готівкою. Таким чином лихвар з свого боку одним пострілом убиває двох зайців. Він заощаджує витрати на заробітну плату і все глибше й глибше обплутує павутинням лихварської сітки селянина, якого відтягання від праці на його власному полі розоряє дедалі більше.

---

[6] *R. Torrens:* „An Essay on the Production of Wealth". Лондон 1821, стор. 51—53, 349.

[7] *Malthus:* „Definitions in Political Economy". Лондон 1853, стор. 70, 71.

Безглузде уявлення, ніби витрати виробництва товару становлять його дійсну вартість, а додаткова вартість виникає з продажу товару вище його вартості, що, отже, товари продаються по їх вартостях, якщо їх продажна ціна дорівнює витратам їх виробництва, тобто дорівнює ціні спожитих на них засобів виробництва плюс заробітна плата, — це уявлення Прудон з звичним шахрайством, яке чваниться вченістю, просурмив як нововідкриту таємницю соціалізму. Це зведення вартості товарів до витрат їх виробництва становить по суті основу його народного банку. Раніше ми з'ясували, що різні складові частини вартості продукту можна представити в пропорціональних частинах самого продукту. Якщо, наприклад (книга I, розд. VII, 2, стор. 229 *), вартість 20 фунтів пряжі становить 30 шилінгів — а саме 24 шилінги засоби виробництва, 3 шилінги робоча сила і 3 шилінги додаткова вартість, — то цю додаткову вартість можна представити як $^1/_{10}$ продукту = 2 фунтам пряжі. Тепер, якщо ці 20 фунтів пряжі продаються по витратах їх виробництва, за 27 шилінгів, то покупець дістає даром 2 фунти пряжі, або товар продано на $^1/_{10}$ нижче його вартості; але робітник так само, як і раніш, дав свою додаткову працю — тільки для покупця пряжі, а не для капіталістичного виробника пряжі. Було б цілком помилково припускати, що коли б усі товари продавались по витратах їх виробництва, то результат фактично був би той самий, як коли б усі товари продавались вище витрат їх виробництва, але по їх вартостях. Бо навіть коли припустити, що вартість робочої сили, довжина робочого дня і ступінь експлуатації праці повсюди однакові, то все ж маси додаткової вартості, які містяться у вартостях різних видів товару, аж ніяк не рівні, залежно від різного органічного складу капіталів, авансованих на їх виробництво [8].

Розділ другий

НОРМА ЗИСКУ

Загальна формула капіталу є *Г — Т — Г'*; тобто певна сума вартості кидається в циркуляцію для того, щоб витягти з неї більшу суму вартості. Процес, який породжує цю більшу суму вартості, є капіталістичне виробництво; процес, який реалізує її, є циркуляція капіталу. Капіталіст виробляє товар не ради самого товару, не ради його споживної вартості або свого особистого споживання. Продукт, який в дійсності цікавить капіта-

---

* Стор. 153—154 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

[8] „Вироблювані різними капіталами маси вартості і додаткової вартості, при даній вартості і однаковому ступені експлуатації робочої сили, прямо пропорціональні до величин змінних складових частин цих капіталів, тобто їх складових частин, перетворених у живу робочу силу“ (книга I, розд. IX, стор. 321 [стор. 227 рос. вид. 1935 р.]).

ліста, це не сам відчутний продукт, а надлишок вартості продукту понад вартість спожитого на нього капіталу. Капіталіст авансує весь капітал, не звертаючи уваги на ті різні ролі, що їх відіграють складові частини капіталу у виробництві додаткової вартості. Він однаково авансує всі ці складові частини капіталу не тільки для того, щоб репродукувати авансований капітал, але і для того, щоб виробити певний надлишок вартості понад цей капітал. Він може перетворити вартість змінного капіталу, який він авансує, у вищу вартість тільки через обмін його на живу працю, через експлуатацію живої праці. Але він може експлуатувати працю тільки в тому разі, коли він одночасно авансує умови для здійснення цієї праці — засоби праці і предмет праці, машини і сировинний матеріал, тобто коли він ту суму вартості, якою він володіє, перетворює в форму умов виробництва; як і взагалі, він тільки тому є капіталіст, тільки тому взагалі може взятися до процесу експлуатації праці, що він як власник умов праці протистоїть робітникові як володільцеві тільки робочої сили. Вже раніше, в першій книзі, було показано, що саме те, що цими засобами виробництва володіють не-робітники, перетворює робітників у найманих робітників, а не-робітників — у капіталістів.

Капіталістові байдуже, чи розглядати справу так, що він авансує сталий капітал для того, щоб здобути бариш із змінного, чи так, що він авансує змінний капітал для того, щоб збільшити вартість сталого; чи так, що він витрачає гроші на заробітну плату для того, щоб надати машинам і сировинному матеріалові вищу вартість, чи так, що він авансує гроші на машини та сировинний матеріал для того, щоб мати можливість експлуатувати працю. Хоч додаткову вартість утворює лише змінна частина капіталу, проте вона утворює її тільки при тій умові, що авансуються й інші частини, виробничі умови праці. Через те що капіталіст може експлуатувати працю тільки за допомогою авансування сталого капіталу, що він може збільшити вартість сталого капіталу тільки за допомогою авансування змінного, то в його уявленні ці капітали збігаються, і це тим більше, що дійсний рівень його баришу визначається відношенням не до змінного капіталу, а до всього капіталу, не нормою додаткової вартості, а нормою зиску, яка, як ми побачимо, може лишатись однаковою і все ж виражати різні норми додаткової вартості.

До витрат виготовлення (Kosten) продукту належать усі складові частини його вартості, які капіталіст оплатив або еквівалент яких він кинув у виробництво. Ці витрати мусять бути заміщені для того, щоб капітал просто зберігся або репродукувався в своїй первісній величині.

Вартість, яка міститься в товарі, дорівнює тому робочому часові, якого коштує його виготовлення, а сума цієї праці складається з оплаченої і неоплаченої праці. Навпаки, для капіталіста витрати виготовлення товару складаються тільки з тієї

частини упредметненої в ньому праці, яку він оплатив. Додаткова праця, що міститься в товарі, нічого не коштує капіталістові, хоч робітникові вона цілком так само коштує праці, як і оплачена, і хоч вона цілком так само, як і оплачена, створює вартість і входить у товар як вартостетворчий елемент. Зиск капіталіста постає з того, що він має для продажу щось, чого він не оплатив. Додаткова вартість, відповідно зиск, складається саме з надлишку товарної вартості понад витрати її виробництва, тобто з надлишку всієї суми праці, вміщеної в товарі, понад вміщену в ньому оплачену суму праці. Таким чином додаткова вартість, звідки б вона не виникала, є надлишок понад увесь авансований капітал. Отже, цей надлишок стоїть у такому відношенні до всього капіталу, яке виражається дробом $\frac{m}{K}$, де K означає весь капітал. Таким чином одержуємо *норму зиску* $\frac{m}{K}=\frac{m}{c+v}$, у відміну від норми додаткової вартості $\frac{m}{v}$.

Величина додаткової вартості у її відношенні до змінного капіталу зветься нормою додаткової вартості; величина додаткової вартості у її відношенні до всього капіталу зветься нормою зиску. Це два різні виміри тієї самої величини, які в наслідок ріжниці в масштабах виражають одночасно різні пропорції або відношення однієї і тої самої величини.

З перетворення норми додаткової вартості в норму зиску слід виводити перетворення додаткової вартості в зиск, а не навпаки. І справді, вихідним пунктом історично була норма зиску. Додаткова вартість і норма додаткової вартості є, відносно, те невидиме і суттьове, що треба розкрити, тимчасом як норма зиску, а тому й така форма додаткової вартості як зиск виявляються на поверхні явищ.

Щодо окремого капіталіста, то ясно, що єдине, що його інтересує, це відношення додаткової вартості або надлишку вартості, ради якого він продає свої товари, до всього капіталу, авансованого на виробництво товару; тимчасом як певне відношення цього надлишку до окремих складових частин капіталу і його внутрішній зв'язок з цими складовими частинами не тільки не інтересує його, але він ще й заінтересований в тому, щоб оповити туманом це певне відношення і цей внутрішній зв'язок.

Хоча надлишок вартості товару понад витрати його виробництва виникає в безпосередньому процесі виробництва, але реалізується він тільки в процесі циркуляції, — і він тим легше набуває видимості виникнення з процесу циркуляції, що в дійсності, серед конкуренції, на дійсному ринку, від ринкових відносин залежить, чи реалізується цей надлишок, чи ні, і в якому розмірі. Тут немає потреби пояснювати, що коли товар продається вище або нижче його вартості, то має місце тільки інший розподіл додаткової вартості, і що цей інший розподіл, змінене відношення, в якому різні особи ділять між собою додаткову вар-

тість, нічого не змінює ні в величині, ні в природі додаткової вартості. В дійсному процесі циркуляції не тільки відбуваються перетворення, які ми розглянули в книзі II, але вони збігаються з дійсною конкуренцією, з купівлею і продажем товарів вище або нижче їх вартості, так що для окремого капіталіста реалізована ним самим додаткова вартість залежить так само від взаємного ошукування, як і від безпосередньої експлуатації праці.

В процесі циркуляції поряд робочого часу починає діяти час циркуляції, який цим самим обмежує масу додаткової вартості, яку можна реалізувати за певний період. На безпосередній процес виробництва впливають визначально ще й інші моменти, які виникають з циркуляції. І те і друге, безпосередній процес виробництва і процес циркуляції, постійно переходять один в один, пронизують один одного, і тим самим постійно перекручують свої характерні відмінні ознаки. Виробництво додаткової вартості, як і вартості взагалі, набуває в процесі циркуляції, як показано вище, нових визначень; капітал перебігає круг своїх перетворень; нарешті, він вступає з свого, так би мовити, внутрішнього органічного життя в зовнішні життьові відносини, у відносини, де один одному протистоять не капітал і праця, а з одного боку капітал і капітал, з другого боку індивіди знов таки просто як покупці і продавці; час циркуляції і робочий час перехрещуються на своєму шляху, і таким чином здається, ніби вони обидва в однаковій мірі визначають додаткову вартість; та первісна форма, в якій протистоять один одному капітал і наймана праця, замасковується в наслідок втручання відносин, які, як здається, незалежні від неї; сама додаткова вартість здається не продуктом привласнення робочого часу, а надлишком продажної ціни товарів понад витрати їх виробництва, в наслідок чого витрати виробництва легко можуть здаватися дійсною вартістю (valeur intrinsèque) товарів, так що зиск здається надлишком продажної ціни товарів понад їх іманентну вартість.

Правда, під час безпосереднього процесу виробництва природа додаткової вартості постійно доходить до свідомості капіталіста, як це вже при розгляді додаткової вартості показала нам його жадоба до чужого робочого часу і т. д. Але: 1) сам безпосередній процес виробництва є тільки минущий момент, який постійно переходить у процес циркуляції, як і цей останній переходить у нього, так що ясніше чи туманніше проблискуюча в процесі виробництва догадка про джерело здобутого у ньому баришу, тобто про природу додаткової вартості, щонайбільше виступає як момент рівноправний з тим уявленням, ніби реалізований надлишок походить від руху, який не залежить від процесу виробництва і виникає з самої циркуляції, отже, руху, який належить капіталові незалежно від його відношення до праці. Адже навіть сучасними економістами, як от Рамсей,

Мальтус, Сеніор, Торренс і т. д., ці явища наводяться безпосередньо як докази того, ніби капітал просто в своєму речовому існуванні, незалежно від того суспільного відношення до праці, в якому він саме й стає капіталом, є, поряд з працею і незалежно від праці, самостійним джерелом додаткової вартості. — 2) Під рубрикою витрат, куди належить заробітна плата цілком так само, як і ціна сировинного матеріалу, зношування машин і т. д., видушування неоплаченої праці здається тільки заощадженням на оплаті одного з тих предметів, які входять у витрати, тільки меншою платою за певну кількість праці; цілком так само, як відбувається заощадження, коли дешевше купують сировинний матеріал або зменшують зношування машин. Таким чином видушування додаткової праці втрачає свій специфічний характер; його специфічне відношення до додаткової вартості затемнюється; і цьому затемнінню дуже допомагає і дуже його полегшує, як показано в книзі I, відділ VI, представлення вартості робочої сили в формі заробітної плати.

Через те що всі частини капіталу однаково здаються джерелами надлишкової вартості (зиску), то капіталістичне відношення містифікується.

Той спосіб, яким додаткова вартість за допомогою переходу через норму зиску перетворюється в форму зиску, є, однак, тільки дальший розвиток того переплутання суб'єкта і об'єкта, яке відбувається уже в процесі виробництва. Вже там ми бачили, як усі суб'єктивні продуктивні сили праці здаються продуктивними силами капіталу. З одного боку, вартість, минула праця, яка панує над живою працею, персоніфікується в капіталісті; з другого боку, навпаки, робітник виступає просто як предметна робоча сила, як товар. З цього перекрученого відношення неминуче виникає вже в самому простому відношенні виробництва відповідне перекручене уявлення, перенесена з цього відношення свідомість, яка розвивається далі в наслідок перетворень і модифікацій власне процесу циркуляції.

Спроба представити закони норми зиску безпосередньо як закони норми додаткової вартості, або навпаки, є цілком хибна, як у цьому можна пересвідчитися на прикладі школи Рікардо. В голові капіталіста, звичайно, ці закони не розрізняються. У виразі $\frac{m}{K}$ додаткова вартість вимірюється вартістю всього капіталу, авансованого на її виробництво і почасти в цьому виробництві цілком спожитого, а почасти тільки застосованого в ньому. Відношення $\frac{m}{K}$ в дійсності виражає ступінь зростання вартості всього авансованого капіталу, тобто, взяте відповідно до його раціонального, внутрішнього зв'язку і природи додаткової вартості, воно показує, яке є відношення величини, на яку змінився змінний капітал, до величини всього авансованого капіталу.

Величина вартості всього капіталу сама по собі не стоїть у будьякому внутрішньому відношенні до величини додаткової вартості, принаймні не стоїть безпосередньо. Щодо своїх речових елементів весь капітал мінус змінний капітал, отже, сталий капітал, складається з речових умов здійснення праці, з засобів праці і матеріалу праці. Для того, щоб певна кількість праці реалізувалась у товарах і, отже, утворила вартість, потрібна певна кількість матеріалу праці і засобів праці. Залежно від особливого характеру додаваної праці існує певне технічне відношення між масою праці і масою засобів виробництва, до яких повинна бути додана ця жива праця. Отже, остільки існує також певне відношення між масою додаткової вартості або додаткової праці і масою засобів виробництва. Якщо, наприклад, час, необхідний для виробництва заробітної плати, становить 6 годин на день, то робітник мусить працювати 12 годин, щоб дати 6 годин додаткової праці, щоб створити додаткову вартість у 100%. Він споживає за ці 12 годин удвоє більше засобів виробництва, ніж за ці 6 годин. Але від цього додаткова вартість, яку він додає за 6 годин, зовсім не стає в будьяке безпосереднє відношення до вартості засобів виробництва, спожитих за ці 6 чи навіть за ці 12 годин. Ця вартість тут не має ніякого значення; ідеться тільки про технічно необхідну масу. Чи сировинний матеріал або засоби праці дешеві, чи дорогі, це не має ніякого значення; аби тільки вони мали потрібну споживну вартість і були наявні в технічно встановленій пропорції до тієї живої праці, яку треба поглинути. Однак, якщо я знаю, що за одну годину перепрядається x фунтів бавовни, які коштують a шилінгів, то я, звичайно, знаю і те, що за 12 годин перепрядається $12\ x$ фунтів бавовни $= 12\ a$ шилінгам, і тоді я можу обчислити відношення додаткової вартості до вартості цих 12, так само як і до вартості цих 6. Але відношення живої праці до *вартості* засобів виробництва тут привходить лиш остільки, оскільки a шилінгів служать назвою для x фунтів бавовни; бо певна кількість бавовни має певну ціну, а тому й навпаки, певна ціна може служити показником певної кількості бавовни, поки ціна бавовни не зміниться. Якщо я знаю, що для того, щоб привласнити 6 годин додаткової праці, я повинен примушувати працювати 12 годин, отже, мушу мати напоготові бавовни на 12 годин, і якщо я знаю ціну цієї потрібної для 12 годин кількості бавовни, то посередньо існує відношення між ціною бавовни (як показником необхідної кількості) і додатковою вартістю. Навпаки, з ціни сировинного матеріалу я ніколи не можу зробити висновок про масу сировинного матеріалу, яка може бути перепрядена, наприклад, за одну годину, а не за 6. Отже, немає ніякого внутрішнього, необхідного відношення між вартістю сталого капіталу, — а тому і між вартістю всього капіталу ($= c + v$), — і додатковою вартістю.

Якщо норма додаткової вартості відома і величина додаткової вартості дана, то норма зиску виражає не що інше, як

те, чим вона в дійсності є: інший вимір додаткової вартості, її вимір вартістю всього капіталу, а не вартістю тієї частини капіталу, з якої через її обмін на працю вона безпосередньо виникає. Але в дійсності (тобто у світі явищ) справа стоїть навпаки. Додаткова вартість дана, але вона дана як надлишок продажної ціни товару понад витрати його виробництва; при чому лишається таємницею, звідки походить цей надлишок,—з експлуатації праці в процесі виробництва, з ошукування покупців у процесі циркуляції, чи з того і другого. Далі, дано відношення цього надлишку до вартості всього капіталу, або норма зиску. Обчислення цього надлишку продажної ціни понад витрати виробництва відносно вартості всього авансованого капіталу дуже важливе й природне, бо з допомогою цього обчислення дійсно можна знайти те числове відношення, в якому зростає вартість всього капіталу, або ступінь зростання його вартості. Отже, якщо виходити з цієї норми зиску, то немає ніякої можливості вивести звідси специфічне відношення між надлишком і тією частиною капіталу, яка витрачена на заробітну плату. В одному з пізніших розділів ми побачимо, які кумедні промахи робить Мальтус, коли він цим шляхом намагається проникнути в таємницю додаткової вартості і специфічного відношення її до змінної частини капіталу. На що вказує норма зиску як така, так це скоріше на однакове відношення надлишку до рівновеликих частин капіталу, який з цієї точки зору взагалі не виявляє ніяких внутрішніх ріжниць, крім ріжниці між основним і обіговим капіталом. Та й цю ріжницю він виявляє тільки тому, що надлишок обчислюється двояким способом. А саме, поперше, як проста величина: надлишок понад витрати виробництва. В цій першій формі надлишку весь обіговий капітал входить у витрати виробництва, тимчасом як з основного капіталу в них входить тільки зношування. Далі, подруге: відношення цього надлишку вартості до всієї вартості авансованого капіталу. Тут в обчислення входить вартість всього основного капіталу так само, як і вартість обігового капіталу. Отже, обіговий капітал в обох випадках входить однаковим способом, тимчасом як основний капітал в одному випадку входить іншим способом, а в другому випадку таким самим способом, як обіговий капітал. Таким чином ріжниця між обіговим і основним капіталом нав'язується тут як едина ріжниця.

Отже, надлишок, якщо він, висловлюючись за Гегелем, з норми зиску відбивається назад в собі, або, інакше, надлишок, який ближче характеризується нормою зиску, здається надлишком, що його щорічно або за певний період циркуляції створює капітал понад свою власну вартість.

Тому, хоч чисельно норма зиску відрізняється від норми додаткової вартості, тимчасом як додаткова вартість і зиск в дійсності є те саме і рівні також чисельно, проте зиск є перетворена форма додаткової вартості, форма, в якій її похо-

дження і таємниця її існування завуальовані і стерті. Справді, зиск є форма виявлення додаткової вартості, і ця остання тільки за допомогою аналізу може бути вилущена з першої. В додатковій вартості відношення між капіталом і працею оголене; у відношенні капіталу й зиску,—тобто капіталу і додаткової вартості, якою вона виступає, з одного боку, як реалізований у процесі циркуляції надлишок понад витрати виробництва товару, а з другого боку, як надлишок, ближче визначений його відношенням до всього капіталу,—*капітал* виступає *як відношення до себе самого*, як відношення, в якому він як первісна сума вартості відрізняється від нової вартості, створеної ним самим. Що він створює цю нову вартість під час свого руху через процес виробництва і процес циркуляції,—це є в свідомості. Але як це стається, це тепер містифіковано і, як здається, походить від таємних властивостей, належних самому капіталові.

Чим далі ми стежимо за процесом зростання вартості капіталу, тим більше містифікується капіталістичне відношення і тим менше розкривається таємниця його внутрішнього організму.

В цьому відділі норма зиску чисельно відрізняється від норми додаткової вартості; навпаки, зиск і додаткова вартість розглядаються як одна й та сама числова величина, тільки в різній формі. В дальшому відділі ми побачимо, як відчужування йде далі і як зиск і чисельно виражається як величина, відмінна від додаткової вартості.

Розділ третій

ВІДНОШЕННЯ НОРМИ ЗИСКУ ДО НОРМИ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ

Як відзначено наприкінці попереднього розділу, ми припускаємо тут, як і взагалі в усьому цьому першому відділі, що сума зиску, яка припадає на даний капітал, дорівнює всій сумі додаткової вартості, виробленої за допомогою цього капіталу протягом даного періоду циркуляції. Отже, покищо ми залишаємо осторонь те, що, з одного боку, ця додаткова вартість розпадається на різні підвиди (Unterformen): процент на капітал, земельна рента, податки і т. д., і що вона, з другого боку, в більшості випадків зовсім не збігається з зиском, як він привласнюється в силу загальної пересічної норми зиску, про яку буде мова в другому відділі.

Оскільки зиск припускається кількісно рівним додатковій вартості, його величина і величина норми зиску визначається відношеннями простих числових величин, які в кожному окремому випадку дані або можуть бути визначені. Отже, дослідження рухається спочатку в чисто математичній галузі.

Ми зберігаємо позначення, вжиті в першій і другій книгах. Весь капітал K поділяється на сталий капітал c і змінний капітал v і виробляє додаткову вартість m. Відношення цієї додаткової вартості до авансованого змінного капіталу, отже $\frac{m}{v}$, ми називаємо нормою додаткової вартості і позначаємо її через m'. Отже, $\frac{m}{v} = m'$, і тому $m = m'v$. Якщо цю додаткову вартість віднести не до змінного капіталу, а до всього капіталу, то вона зветься зиском (p), а відношення додаткової вартості m до всього капіталу K, отже $\frac{m}{K}$, зветься нормою зиску p'. Звідси ми маємо:

$$p' = \frac{m}{K} = \frac{m}{c+v},$$

якщо ми замість m підставимо його знайдену вище величину $m'v$, то матимем:

$$p' = m'\frac{v}{K} = m'\frac{v}{c+v},$$

рівняння, яке можна виразити також у пропорції:

$$p' : m' = v : K,$$

норма зиску відноситься до норми додаткової вартості, як змінний капітал до всього капіталу.

З цієї пропорції випливає, що p', норма зиску, завжди менша від m', норми додаткової вартості, бо v, змінний капітал, завжди менший від K, суми $v + c$, змінного і сталого капіталу; за винятком єдиного, практично неможливого випадку, коли $v = K$, отже, коли капіталістом зовсім не авансувався б сталий капітал, засоби виробництва, а тільки заробітна плата.

В нашому дослідженні треба, однак, звернути увагу ще на ряд інших факторів, які визначально впливають на величину c, v і m і тому мають бути коротко згадані.

Поперше, *вартість грошей*. Її ми можемо повсюди приймати за сталу.

Подруге, *оборот*. Цей фактор ми покищо лишаємо осторонь, бо його вплив на норму зиску розглядається окремо в одному з дальших розділів. [Тут ми, забігаючи наперед, згадаємо тільки про той один пункт, що формула $p' = m'\frac{v}{K}$ є строго правильна лиш для *одного* періоду обороту змінного капіталу, і що ми, однак, можемо її зробити правильною для річного обороту, поставивши замість m', простої норми додаткової вартості, $m'n$, річну норму додаткової вартості; при чому n є число оборотів змінного капіталу протягом одного року (див. книгу II, розд. XVI, 1) — *Ф. Е.*]

Потретє, треба взяти до уваги *продуктивність праці*, вплив якої на норму додаткової вартості докладно розглянуто в книзі I, відділ IV. Але вона може також справляти і безпосередній вплив на норму зиску, принаймні окремого капіталу, коли, як це розвинено в книзі I, розділ X, стор. 331 і далі *, цей окремий капітал працює з продуктивністю більшою, ніж суспільно-пересічна, дає свої продукти по вартості нижчій, ніж суспільно-пересічна вартість таких самих товарів, і таким чином реалізує надзиск. Але цей випадок лишається тут поза нашим розглядом, бо і в цьому відділі ми все ще виходимо з припущення, що товари виробляються при суспільно-нормальних умовах і продаються по їх вартостях. Отже, в кожному окремому випадку ми виходимо з припущення, що продуктивність праці лишається сталою. Справді, вартісний склад капіталу, вкладеного в певну галузь промисловості, тобто певне відношення змінного капіталу до сталого капіталу, кожного разу виражає певний ступінь продуктивності праці. Отже, як тільки це відношення зазнає зміни з іншої причини, а не в наслідок простої зміни вартості матеріальних складових частин сталого капіталу або зміни заробітної плати, то й продуктивність праці мусить зазнати зміни, і тому ми досить часто бачитимем, що зміни, які відбуваються з факторами c, v і m, включають також і зміни в продуктивності праці.

Те саме стосується і до трьох інших факторів: *довжини робочого дня, інтенсивності праці і заробітної плати*. Їх вплив на масу і норму додаткової вартості докладно досліджено в першій книзі. Отже, зрозуміло, що коли ми задля спрощення завжди виходимо з припущення, що ці три фактори лишаються сталими, то все ж ті зміни, які відбуваються з v і m, можуть також включати в собі зміну в величині цих трьох визначаючих їх моментів. Тут слід тільки коротко нагадати про те, що заробітна плата діє на величину додаткової вартості і висоту норми додаткової вартості зворотно до того, як діє довжина робочого дня і інтенсивність праці; що підвищення заробітної плати зменшує додаткову вартість, тимчасом як здовження робочого дня і підвищення інтенсивності праці збільшують її.

Якщо припустимо, наприклад, що капітал у 100 з 20 робітниками виробляє при десятигодинній праці та загальній тижневій заробітній платі в 20 додаткову вартість у 20, то ми матимем:

$$80c + 20v + 20m; \quad m' = 100\%, \quad p' = 20\%.$$

Припустімо, що робочий день здовжується, без підвищення заробітної плати, до 15 годин; в наслідок цього вся нововироблена 20 робітниками вартість підвищується з 40 до 60 (10 : 15 = 40 : 60);

---

* Стор. 235 і далі рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

через те що v, виплачена заробітна плата, лишається та сама, то додаткова вартість підвищується з 20 до 40, і ми маємо:

$$80c + 20v + 40m; \quad m' = 200\%, \quad p' = 40\%.$$

Якщо, з другого боку, при десятигодинній праці, заробітна плата падає з 20 до 12, то ми маємо, як і спочатку, загальну нововироблену вартість в 40, але розподіляється вона інакше; v падає до 12 і тому лишає для m решту в 28. Отже, маємо:

$$80c + 12v + 28m; \quad m' = 233\,{}^{1}/_{3}\%, \quad p' = {}^{28}/_{92} = 30^{10}/_{23}\%.$$

Отже, ми бачимо, що як здовження робочого дня (або відповідне підвищення інтенсивності праці), так і зниження заробітної плати підвищують масу, а тому й норму додаткової вартості; навпаки, підвищена заробітна плата, при інших незмінних умовах, знизила б норму додаткової вартості. Отже, коли v зростає в наслідок підвищення заробітної плати, то це є вираз не збільшення, а тільки дорожчої оплати певної кількості праці; m' і p' не підвищуються, а падають.

Вже тут видно, що зміни в робочому дні, інтенсивності праці і заробітній платі не можуть настати без одночасної зміни v і m та відношення між ними, отже й p', відношення m до $c+v$, до всього капіталу; і так само ясно, що зміни відношення m до v включають також зміну принаймні однієї з трьох щойно згаданих умов праці.

В цьому виявляється якраз особливе органічне відношення змінного капіталу до руху всього капіталу і зростання його вартості, так само як і його відмінність від сталого капіталу. Сталий капітал, оскільки йдеться про утворення вартості, важливий тільки тією вартістю, яку він має; при чому для утворення вартості цілком байдуже, чи сталий капітал у 1500 фунтів стерлінгів представляє 1500 тонн заліза, скажім, по 1 фунту стерлінгів, чи 500 тонн заліза по 3 фунти стерлінгів. Кількість дійсних матеріалів, яку представляє вартість сталого капіталу, не має ніякого значення для утворення вартості і для норми зиску, яка змінюється у зворотному напрямі з цією вартістю, однаково, яке б не було відношення збільшення чи зменшення вартості сталого капіталу до маси тих речових споживних вартостей, яку він представляє.

Цілком інакше стоїть справа з змінним капіталом. Тут насамперед має значення не вартість, яку він має, не праця, яка в ньому упредметнена, а ця вартість як простий показник усієї праці, яку він приводить у рух і яка не виражена в ньому; усієї праці, ріжниця якої від вираженої в ньому самому і, отже, від оплаченої праці, — та частина всієї праці, яка утворює додаткову вартість, — є якраз тим більша, чим менша є праця, що міститься в ньому самому. Нехай робочий день у 10 годин дорівнює десятьом шилінгам = десятьом маркам. Якщо необхідна праця, яка заміщує заробітну плату, отже, змінний капітал, дорівнює

5 годинам = 5 шилінгам, то додаткова праця = 5 годинам і додаткова вартість = 5 шилінгам; якщо ж необхідна праця дорівнює 4 годинам = 4 шилінгам, то додаткова праця = 6 годинам і додаткова вартість = 6 шилінгам.

Отже, якщо величина вартості змінного капіталу перестає бути показником маси праці, приведеної ним у рух, і, навпаки, змінюється сама міра цього показника, то разом з тим норма додаткової вартості змінюється в протилежному напрямі і в зворотному відношенні.

Тепер ми переходимо до того, щоб застосувати вищенаведене рівняння норми зиску: $p' = m' \frac{v}{K}$ до різних можливих випадків. Ми будемо почережно змінювати вартість окремих факторів $m' \frac{v}{K}$ і встановлювати вплив цих змін на норму зиску. Таким чином ми одержимо різні ряди випадків, які ми можемо розглядати або як послідовні зміни умов діяння одного й того самого капіталу, або як різні, одночасно існуючі один поряд одного і притягнені до порівняння капітали, наприклад, капітали в різних галузях промисловості або в різних країнах. Тому, якщо розуміння деяких наших прикладів, як прикладів послідовних у часі станів одного й того ж капіталу, здається вимушеним або практично неможливим, то це заперечення відпаде, якщо ми розглядатимем їх як порівняння незалежних капіталів.

Отже, ми розкладаємо добуток $m' \frac{v}{K}$ на його обидва множники, m' і $\frac{v}{K}$; спочатку ми розглядатимем m' як сталу величину і дослідимо вплив можливих змін $\frac{v}{K}$; потім ми припустимо, що дріб $\frac{v}{K}$ є стала величина і дамо m' пробробити можливі зміни; нарешті, ми припустимо, що всі фактори змінюються, і вичерпаємо цим усі випадки, з яких можуть бути виведені закони, що стосуються норми зиску.

I. m' не змінюється, $\frac{v}{K}$ змінюється

Для цього випадку, який охоплює декілька часткових випадків, можна скласти загальну формулу. Якщо ми маємо два капітали K і K_1, з відповідними змінними складовими частинами v і v_1, із спільною їм обом нормою додаткової вартості m' і нормами зиску p' і p'_1, то

$$p' = m' \frac{v}{K}; \quad p'_1 = m' \frac{v_1}{K_1}.$$

Якщо ми тепер визначимо відношення K і K_1, а також v і v_1, припустимо, наприклад, що значення дробу $\frac{K_1}{K} = E$, а дробу $\frac{v_1}{v} = e$, то $K_1 = EK$, а $v_1 = ev$. Підставивши тепер у попередньому рівнянні для p'_1, K_1 і v_1 здобуті таким чином значення, ми матимем:

$$p'_1 = m' \frac{ev}{EK}.$$

Але з обох попередніх рівнянь ми можемо вивести ще й другу формулу, перетворивши їх у пропорцію:

$$p' : p'_1 = m' \frac{v}{K} : m' \frac{v_1}{K_1} = \frac{v}{K} : \frac{v_1}{K_1}.$$

Через те, що величина дробу не змінюється, коли чисельник і знаменник помножити або поділити на те саме число, ми можемо $\frac{v}{K}$ і $\frac{v_1}{K_1}$ звести до процентних чисел, тобто припустити, що і K і $K_1 = 100$. Тоді ми матимем $\frac{v}{K} = \frac{v}{100}$ і $\frac{v_1}{K_1} = \frac{v_1}{100}$, і можемо відкинути у наведеній пропорції знаменники; ми одержуємо:

$$p' : p'_1 = v : v_1; \text{ або:}$$

При двох довільно взятих капіталах, які функціонують з однаковою нормою додаткової вартості, норми зиску відносяться одна до одної як змінні частини капіталу, обчислені у процентах до своїх відповідних цілих капіталів.

Ці дві формули охоплюють усі випадки змін $\frac{v}{K}$.

Раніш ніж дослідити ці випадки кожний окремо, зробимо ще одно зауваження. Через те що K є сума c і v, сталого і змінного капіталу, і через те що норма додаткової вартості, як і норма зиску, звичайно виражається у процентах, то взагалі зручно суму $c + v$ теж припустити рівною сотні, тобто c і v виражати в процентах. Для визначення, — правда, не маси, а норми зиску, — однаково, чи ми скажемо: капітал у 15 000, з них 12 000 сталого і 3000 змінного капіталу, виробляє додаткову вартість у 3000, чи зведемо цей капітал до процентів:

$$15\,000\,K = 12\,000\,c + 3000\,v\ (+ 3000\,m)$$
$$100\,K = 80\,c + 20\,v\ (+ 20\,m).$$

В обох випадках норма додаткової вартості $m' = 100\%$, норма зиску $= 20\%$.

Те саме, коли ми порівнюємо один з одним два капітали, наприклад, з попереднім якийсь інший капітал:

$$12\,000\,K = 10\,800\,c + 1200\,v\ (+ 1200\,m)$$
$$100\,K = 90\,c + 10\,v\ (+ 10\,m),$$

де в обох випадках $m' = 100\%$, $p' = 10\%$, і де порівняння з попереднім капіталом є далеко наочнішим у процентній формі.

Навпаки, коли йдеться про зміни, які відбуваються з одним і тим самим капіталом, то процентну форму можна вживати тільки зрідка, бо вона майже завжди стирає ці зміни. Якщо капітал переходить з процентної форми:

$$80c + 20v + 20m$$

у процентну форму:

$$90c + 10v + 10m,$$

то не видно, чи цей змінений процентний склад $90c + 10v$ виник у наслідок абсолютного зменшення v чи в наслідок абсолютного збільшення c, чи в наслідок того й другого. Для цього ми мусимо знати абсолютні числові величини. Але для дослідження дальших окремих випадків змін все зводиться до того, яким чином сталися ці зміни: чи $80c + 20v$ обернулись у $90c + 10v$ через те що, скажімо, $12\,000c + 3000v$ в наслідок збільшення сталого капіталу при незмінній величині змінного капіталу перетворилися в $27\,000c + 3000v$ (в процентах $90c + 10v$); чи вони набрали цієї форми при незмінному сталому капіталі в наслідок зменшення змінного капіталу, тобто в наслідок переходу у $12\,000c + 1333^1/_3v$ (в процентах так само $90c + 10v$); чи, нарешті, в наслідок зміни обох доданків, скажімо, $13\,500c + 1500v$ (в процентах знову $90c + 10v$). Але ми будемо досліджувати якраз всі ці випадки один за одним, і тому нам доведеться відмовитись від зручностей процентної форми або застосовувати її тільки в другу чергу.

1. m' і K не змінюються, v змінюється

Якщо v змінює свою величину, K може лишитися незмінним тільки в наслідок того, що друга складова частина K, а саме сталий капітал c, змінює свою величину на таку саму суму, що й v, але в протилежному напрямі. Якщо K спочатку $= 80c + 20v = 100$ і якщо потім v зменшується до 10, то K може лишитися $= 100$ тільки тоді, коли c підвищується до 90; $90c + 10v = 100$. Загалом кажучи: якщо v перетворюється у $v \pm d$, у v, збільшене або зменшене на d, то, щоб були задоволені умови даного випадку, c мусить перетворитися в $c \mp d$, мусить змінитися на таку саму суму, але в протилежному напрямі.

Цілком так само при незмінній нормі додаткової вартості m', але при змінній величині змінного капіталу v, маса додаткової вартості m мусить змінитися, бо $m = m'v$, а в $m'v$ один множник, v, набуває іншого значення.

Припущення нашого випадку поряд первісного рівняння:

$$p' = m' \frac{v}{K}$$

дають, в наслідок зміни v, друге рівняння:

$$p'_1 = m' \frac{v_1}{K},$$

в якому v перейшло у v_1, а p'_1, змінена норма зиску, яка випливає з цього, має бути знайдена.

Вона визначається за допомогою відповідної пропорції:

$$p' : p'_1 = m' \frac{v}{K} : m' \frac{v_1}{K} = v : v_1.$$

Або: при незмінній нормі додаткової вартості і незмінному цілому капіталі первісна норма зиску відноситься до норми зиску, що виникла в наслідок зміни змінного капіталу, як первісний змінний капітал відноситься до зміненого.

Якщо капітал первісно був такий, як вище:

I. $15\,000\ K = 12\,000\,c + 3000\,v\ (+3000\,m)$; а тепер він:
II. $15\,000\ K = 13\,000\,c + 2000\,v\ (+2000\,m)$, то $K = 15\,000$ і $m' = 100\%$ в обох випадках, а норма зиску I, 20%, відноситься до норми зиску II, $13^1/_3\%$, як змінний капітал I, 3000, до змінного капіталу II, 2000, отже $20\% : 13^1/_3\% = 3000 : 2000$.

Але змінний капітал може або підвищитись або зменшитись: Візьмімо спочатку приклад, коли він підвищується. Нехай капітал спочатку складається і функціонує так:

I. $100\,c + 20\,v + 10\,m$; $K = 120$, $m' = 50\%$, $p' = 8^1/_3\%$.

Нехай тепер змінний капітал підвищиться до 30; тоді, згідно з припущенням, щоб весь капітал лишився незмінним $= 120$, сталий капітал мусить зменшитися з 100 до 90. Вироблена додаткова вартість, при тій самій нормі додаткової вартості в 50%, мусить підвищитись до 15. Отже, ми маємо:

II. $90\,c + 30\,v + 15\,m$; $K = 120$, $m' = 50\%$, $p' = 12^1/_2\%$.

Спочатку виходитимем з того припущення, що заробітна плата не змінюється. Тоді інші фактори норми додаткової вартості, робочий день і інтенсивність праці, теж мусять лишитись незмінними. Отже, підвищення v (з 20 до 30) може мати тільки те значення, що робітників уживається наполовину більше. Тоді й уся нововироблена ними вартість підвищується наполовину, з 30 до 45, і розподіляється цілком так само, як і раніш: $^2/_3$ на заробітну плату і $^1/_3$ на додаткову вартість. Але одночасно, при збільшеному числі робітників, знизився сталий капітал, вартість засобів виробництва, з 100 до 90. Отже, ми маємо перед собою випадок меншаючої продуктивності праці, зв'язаний з одночасним зменшенням сталого капіталу; чи є цей випадок економічно можливий?

В землеробстві та видобувній промисловості, де зменшення продуктивності праці, а тому й збільшення числа занятих робітників можна легко зрозуміти, цей процес — в рамках капіталістичного виробництва і на його базі — зв'язаний не з зменшенням, а з збільшенням сталого капіталу. Коли б навіть вищезгадане зменшення *c* було зумовлене простим зниженням ціни, окремий капітал міг би тільки при цілком виняткових обставинах зробити перехід від I до II. Але для двох незалежних капіталів, вкладених у різних країнах або в різні галузі землеробства чи видобувної промисловості, не було б нічого дивного, коли б в одному випадку вживалося більше робітників (а тому й більший змінний капітал), які працюють менш дорогими або скуднішими засобами виробництва, ніж у другому випадку.

Якщо ж ми відкинемо припущення, що заробітна плата лишається незмінною, і пояснимо підвищення змінного капіталу з 20 до 30 підвищенням заробітної плати наполовину, то матимем цілком інший випадок. Те саме число робітників, скажімо, 20 робітників, і далі працює тими самими або тільки незначно зменшеними засобами виробництва. Якщо робочий день лишається незмінним, — наприклад, 10 годин, — то вся нововироблена вартість також лишається незмінною; як і раніш, вона = 30. Але ці 30 цілком уживаються на те, щоб замістити авансований змінний капітал у 30; додаткова вартість зникла б. Але нами припущено, що норма додаткової вартості не змінюється, тобто, як і в I, лишається = 50%. Це можливе тільки тоді, коли робочий день наполовину здовжується, збільшується до 15 годин. Тоді 20 робітників виробили б за 15 годин загальну вартість у 45, і всі умови були б додержані:

II. $90c + 30v + 15m$; $K = 120$, $m' = 50\%$; $p' = 12\frac{1}{2}\%$.

В цьому випадку ці 20 робітників не потребують засобів праці, знарядь, машин і т. д. більше, ніж у випадку I; тільки сировинний матеріал або допоміжні матеріали довелося б збільшити наполовину. Отже, при зниженні цін на ці матеріали перехід від I до II, при наших припущеннях, економічно був би вже далеко більше можливий навіть для поодинокого капіталу. І капіталіст за свою втрату, якої він міг би зазнати в наслідок зневартнення свого сталого капіталу, був би принаймні до певної міри відшкодований більшим зиском.

Припустімо тепер, що змінний капітал не збільшується, а зменшується. Тоді нам треба тільки обернути наш попередній приклад, припустити, що № II є первісний капітал, і від II перейти до I.

II. $90c + 30v + 15m$ перетворюється тоді в

I. $100c + 20v + 10m$, і очевидно, що в наслідок цієї перестановки абсолютно нічого не змінюється в умовах, які регулюють відповідні норми зиску і їх взаємне відношення.

Якщо v з 30 впаде до 20 через те, що при зростанні сталого капіталу вживатиметься на $^1/_3$ менше робітників, то ми матимем тут перед собою нормальний випадок сучасної промисловості: ростущу продуктивність праці, опанування меншим числом робітників більших мас засобів виробництва. Що такий рух необхідно зв'язаний із зменшенням норми зиску, яке настає одночасно з цим,— це виявиться в третьому відділі цієї книги.

Але якщо v з 30 знизиться до 20 через те, що вживається те саме число робітників, але за нижчу заробітну плату, то при незмінному робочому дні вся нововироблена вартість лишилася б, як і раніш, $= 30v + 15m = 45$; через те що v впало до 20, додаткова вартість підвищилася б до 25, норма додаткової вартості підвищилася б від 50% до 125%, що суперечило б припущенню. Щоб було додержано умов нашого випадку, додаткова вартість, при нормі в 50%, мусить, навпаки, впасти до 10, отже, вся нововироблена вартість — з 45 до 30, а це можливе тільки при скороченні робочого дня на $^1/_3$. Тоді ми маємо, як і вище:

$$100c + 20v + 10m;\ m' = 50\%,\ p' = 8^1/_3\%.$$

Звичайно, немає потреби згадувати, що такого скорочення робочого часу при зменшенні заробітної плати на практиці не було б. Однак, це не має значення. Норма зиску є функція кількох змінних, і якщо ми хочемо знати, як ці змінні впливають на норму зиску, то мусимо по черзі дослідити відокремлений вплив кожної з них, однаково, чи такий ізольований вплив економічно можливий для одного й того самого капіталу, чи ні.

2. m' не змінюється, v змінюється, K змінюється в наслідок зміни v

Цей випадок відрізняється від попереднього тільки щодо ступеня. Замість того, щоб c зменшувалось або збільшувалось настільки, наскільки v збільшується або зменшується, c лишається тут незмінним. Але при сучасних умовах великої промисловості і землеробства змінний капітал є тільки відносно незначна частина всього капіталу, а тому зменшення або зростання цього останнього, оскільки воно визначається зміною першого, так само відносно незначне. Якщо ми знову виходили б з капіталу:

I. $100c + 20v + 10m;\ K = 120,\ m' = 50\%,\ p' = 8^1/_3\%,$
то він перетворився б, наприклад, у:
II. $100c + 30v + 15m;\ K = 130,\ m' = 50\%,\ p' = 11^7/_{13}\%.$

Протилежний випадок зменшення змінного капіталу знов таки можна зробити наочним за допомогою зворотного переходу від II до I.

Економічні умови в істотному були б такі самі, як і в попередньому випадку, і тому вони не потребують повторного по-

яснення. Перехід від I до II включає: зменшення продуктивності праці наполовину; опанування 100 c вимагає у II наполовину більше праці, ніж у I. Цей випадок може трапитись у землеробстві. [9]

Але тимчасом, як у попередньому випадку весь капітал лишався незмінним, тому що сталий капітал перетворювався в змінний або навпаки, тут при збільшенні змінної частини відбувається зв'язування додаткового капіталу, а при її зменшенні — звільнення раніш застосовуваного капіталу.

3. m' і v не змінюються, c, а тому й K, змінюються

В цьому випадку рівняння:

$$p' = m'\frac{v}{K} \text{ змінюється в } p'_1 = m'\frac{v}{K_1},$$

і приводить при закресленні множників, які є по обох боках, до пропорції:

$$p'_1 : p' = K : K_1;$$

при однаковій нормі додаткової вартості і однакових змінних частинах капіталу норми зиску стоять у зворотному відношенні до цілих капіталів.

Якщо ми маємо, наприклад, три капітали або три різні стани одного й того ж капіталу:

$$\text{I. } 80c + 20v + 20m;\ K = 100,\ m' = 100\%,\ p' = 20\%;$$

$$\text{II. } 100c + 20v + 20m;\ K = 120,\ m' = 100\%,\ p' = 16\tfrac{2}{3}\%;$$

$$\text{III. } 60c + 20v + 20m;\ K = 80,\ m' = 100\%,\ p' = 25\%,$$

то виходять такі відношення:

$$20\% : 16\tfrac{2}{3}\% = 120 : 100 \text{ і } 20\% : 25\% = 80 : 100.$$

Вищенаведена загальна формула для змін $\frac{v}{K}$ при незмінному m' була:

$$p'_1 = m'\frac{ev}{EK}; \text{ тепер вона стає: } p'_1 = m'\frac{v}{EK},$$

бо v не зазнає ніяких змін, отже, множник $e = \frac{v_1}{v}$ стає тут $= 1$.

[9] Тут у рукопису стоїть: „Дослідити пізніше, який зв'язок має цей випадок з земельною рентою". [— *Ф. Е.*]

Через те що $m'v = m$, масі додаткової вартості, і що m' і v обоє лишаються незмінними, то й m не зачіпається зміною K; маса додаткової вартості після зміни лишається такою самою, якою була перед зміною.

Коли б c зменшилося до нуля, то p' було б $= m'$, норма зиску дорівнювала б нормі додаткової вартості.

Зміна c може виникнути або в наслідок простої зміни вартості речових елементів сталого капіталу, або в наслідок зміни технічного складу всього капіталу, тобто в наслідок зміни продуктивності праці у відповідній галузі виробництва. В останньому випадку ростуща разом з розвитком великої промисловості і землеробства продуктивність суспільної праці зумовила б те, що перехід відбувався б (у щойно наведеному прикладі) у послідовності від III до I і від I до II. Кількість праці, за яку сплачується 20 і яка виробляє вартість у 40, спочатку охоплювала б масу засобів праці вартістю в 60; при підвищенні продуктивності і незмінній вартості кількість охоплюваних засобів праці зросла б спочатку до 80, потім до 100. Зворотна послідовність зумовила б зменшення продуктивності; та сама кількість праці могла б привести в рух менше засобів виробництва, виробництво скоротилося б, як це може трапитись у землеробстві, гірництві і т. д.

Заощадження на сталому капіталі, з одного боку, підвищує норму зиску, і з другого — звільняє капітал, отже, воно важливе для капіталістів. Цей пункт, а також вплив зміни ціни елементів сталого капіталу, особливо сировинних матеріалів, ми далі дослідимо докладніше.

І тут знову виявляється, що зміна сталого капіталу однаково впливає на норму зиску, все одно, чи викликана ця зміна збільшенням або зменшенням речових складових частин c, чи простою зміною їх вартості.

4. m' не змінюється, v, c і K всі змінюються

В цьому випадку провідною лишається вищенаведена загальна формула зміненої норми зиску:

$$p'_1 = m'\frac{ev}{EK}.$$

З неї випливає, що при незмінній нормі додаткової вартості:

а) Норма зиску падає, якщо E більше за e, тобто якщо сталий капітал збільшується таким чином, що весь капітал зростає в більшій пропорції, ніж змінний капітал. Якщо капітал складу $80c + 20v + 20m$ переходить у склад $170c + 30v + 30m$, то m' лишається $= 100\%$, але $\frac{v}{K}$ падає з $\frac{20}{100}$ до $\frac{30}{200}$, не зважаючи на те, що як v, так і K, збільшились, і норма зиску відповідно падає з 20% до 15%.

b) Норма зиску лишається незмінною тільки в тому разі, коли $e = E$, тобто коли дріб $\frac{v}{K}$ при позірній зміні зберігає те саме значення, тобто якщо чисельник і знаменник помножуються або діляться на те саме число. $80c + 20v + 20m$ і $160c + 40v + 40m$, очевидно, мають однакову норму зиску в 20%, бо m' лишається $= 100\%$, а $\frac{v}{K} = \frac{20}{100} = \frac{40}{200}$ в обох прикладах представляє ту саму величину.

c) Норма зиску підвищується, якщо e більше за E, тобто якщо змінний капітал зростає в більшій пропорції, ніж весь капітал. Якщо $80c + 20v + 20m$ стає $120c + 40v + 40m$, то норма зиску підвищується від 20% до 25%, бо, при незмінному m', $\frac{v}{K} = \frac{20}{100}$ підвищилось до $\frac{40}{160}$, з $\frac{1}{5}$ до $\frac{1}{4}$.

При зміні v і K в одному напрямі ми можемо цю зміну величин розглядати так, ніби обидві величини змінюються до певної межі в однаковій пропорції, так що до цієї межі $\frac{v}{K}$ лишається незмінним. Поза цією межею стала б змінюватись тільки одна з двох величин, і ми таким чином звели б цей складніший випадок до одного з попередніх простіших.

Якщо, наприклад, $80c + 20v + 20m$ переходить у $100c + 30v + 30m$, то при цій зміні до $100c + 25v + 25m$ відношення v до c, отже, і до K, лишається незмінним. Отже, до цього пункту і норма зиску лишається незачепленою. Тому ми можемо взяти тепер за вихідний пункт $100c + 25v + 25m$; ми бачимо, що v підвищилось на 5, до $30v$, а в наслідок цього K підвищилось від 125 до 130, і маємо таким чином перед собою другий випадок, випадок простої зміни v та спричиненої цим зміни K. Норма зиску, яка спочатку була 20%, в наслідок такої додачі в $5v$, при попередній нормі додаткової вартості, підвищується до $23\frac{1}{13}\%$.

Таке саме зведення до простішого випадку може мати місце навіть тоді, коли v і K змінюють свою величину в протилежному напрямі. Коли б ми знову виходили, наприклад, з $80c + 20v + 20m$ і від цього перейшли б до форми: $110c + 10v + 10m$, то при зміні до $40c + 10v + 10m$ норма зиску лишилася б така сама, як і спочатку, а саме 20%. В наслідок додачі $70c$ до цієї перехідної форми норма зиску знижується до $8\frac{1}{3}\%$. Отже, цей випадок ми знову звели до випадку зміни однієї тільки змінної, а саме c.

Отже, одночасна зміна v, c і K не дає нових точок зору і в кінцевому рахунку завжди веде назад до випадку, коли змінюється тільки один фактор.

Навіть єдиний випадок, який ще лишається, уже фактично вичерпаний, а саме той випадок, коли v і K чисельно зберігають

ту саму величину, але їх речові елементи зазнають зміни вартості, коли, отже, v означає змінену кількість приведеної у рух праці, а c — змінену кількість приведених у рух засобів виробництва.

$20v$ в капіталі $80c + 20v + 20m$ первісно представляли заробітну плату 20 робітників, по 10 робочих годин на день. Нехай заробітна плата кожного з них підвищиться з 1 до $1^1/_4$. Тоді $20v$ оплачують не 20, а тільки 16 робітників. Але, якщо ці 20 за 200 робочих годин виробляли вартість у 40, то ці 16 за 10 годин на день, тобто разом за 160 робочих годин, вироблять вартість лише в 32. Після того як ми віднімемо $20v$ для заробітної плати, з 32 залишиться тільки 12 для додаткової вартості; норма додаткової вартості знизилася б з 100% до 60%. Але через те що, згідно з припущенням, норма додаткової вартості мусить лишитись незмінною, то робочий день мусив би бути здовжений на $^1/_4$, з 10 до $12^1/_2$ годин; якщо 20 робітників при 10 годинах на день, $= 200$ робочим годинам, виробляють вартість у 40, то 16 робітників при $12^1/_2$ годинах на день, $= 200$ годинам, вироблять таку саму вартість, і капітал $80c + 20v$ виробляв би, як і раніш, додаткову вартість у 20.

Навпаки: якщо заробітна плата падає так, що $20v$ становлять заробітну плату 30 робітників, то m' може лишитися незмінним тільки тоді, коли робочий день скорочується з 10 до $6^2/_3$ годин. $10 \times 20 = 6^2/_3 \times 30 = 200$ робочим годинам.

Наскільки при таких протилежних припущеннях c щодо виразу його вартості в грошах може лишитись незмінним і все ж представляти змінену відповідно до змінених відносин масу засобів виробництва, — це в істотному вже з'ясовано вище. В своєму чистому вигляді цей випадок можливий тільки як цілком винятковий.

Щождо зміни вартості елементів c, яка збільшує або зменшує їх масу, але лишає незмінною суму вартості c, то ця зміна, поки вона не веде за собою зміни величини v, не зачіпає ні норми зиску, ні норми додаткової вартості.

Таким чином ми вичерпали всі можливі випадки зміни v, c і K в нашому рівнянні. Ми бачили, що при незмінній нормі додаткової вартості норма зиску може падати, лишатись незмінною або підвищуватись, бо найменшої зміни відношення v до c, відповідно до K, досить для того, щоб змінити також і норму зиску.

Далі, виявилось, що при зміні v завжди настає межа, коли незмінність m' стає економічно неможливою. Через те що всяка однобічна зміна c теж мусить дійти до межі, коли v не може далі лишатись незмінним, то виявляється, що для всіх можливих змін $\frac{v}{K}$ існують межі, поза якими m' теж мусить стати змінним. При змінах m', до дослідження яких ми тепер переходимо, ця взаємодія різних змінних нашого рівняння виступить ще ясніше.

II. m' змінюється

Загальну формулу норм зиску при різних нормах додаткової вартості, однаково, чи $\frac{v}{K}$ лишається незмінним, чи теж змінюється, ми одержимо, коли рівняння:

$$p' = m'\frac{v}{K}$$

перетворимо в інше:

$$p'_1 = m'_1 \frac{v_1}{K_1},$$

де p'_1, m'_1, v_1 і K_1 означають змінені величини p', m', v і K. Тоді ми маємо:

$$p' : p'_1 = m' \frac{v}{K} : m'_1 \frac{v_1}{K_1},$$

і звідси:

$$p'_1 = \frac{m'_1}{m'} \times \frac{v_1}{v} \times \frac{K}{K_1} \times p'.$$

1. m' змінюється, $\frac{v}{K}$ не змінюється

В цьому випадку ми маємо рівняння:

$$p' = m'\frac{v}{K};\ p'_1 = m'_1 \frac{v}{K},$$

в обох рівняннях $\frac{v}{K}$ має однакову величину. Тому одержуємо відношення:

$$p' : p'_1 = m' : m'_1.$$

Норми зиску двох капіталів однакового складу відносяться одна до одної, як відповідні норми додаткової вартості. Через те що в дробу $\frac{v}{K}$ важливі не абсолютні величини v і K, а тільки відношення між ними, то це стосується й до всіх капіталів однакового складу, яка б не була їх абсолютна величина.

$$80c + 20v + 20m;\ K = 100,\ m' = 100\%,\ p' = 20\%$$
$$160c + 40v + 20m;\ K = 200,\ m' = 50\%,\ p' = 10\%$$

$$100\% : 50\% = 20\% : 10\%.$$

Якщо абсолютні величини v і K в обох випадках однакові, то норми зиску відносяться одна до одної, крім того, як маси додаткової вартості:

$$p' : p'_1 = m'v : m'_1v = m : m_1.$$

Наприклад:

$$80c+20v+20m; \quad m'=100\%, \quad p'=20\%$$
$$80c+20v+10m; \quad m'=50\%, \quad p'=10\%$$
$$20\%:10\%=100\times20:50\times20=20m:10m.$$

Тепер ясно, що при капіталах однакового абсолютного чи процентного складу норми додаткової вартості можуть бути різні тільки в тому випадку, коли різні або заробітна плата, або довжина робочого дня, або інтенсивність праці. В трьох випадках:

$$\text{I. } 80c+20v+10m; \quad m'=50\%, \ p'=10\%,$$
$$\text{II. } 80c+20v+20m; \quad m'=100\%, \ p'=20\%,$$
$$\text{III. } 80c+20v+40m; \quad m'=200\%, \ p'=40\%,$$

вся нововироблена вартість буде в I 30 ($20v+10m$), в II — 40, в III — 60. Це може статись трояким способом.

Поперше, якщо заробітні плати різні, отже, якщо $20v$ в кожному окремому випадку виражає різне число робітників. Припустім, що в I занято 15 робітників 10 годин при заробітній платі в $1^1/_3$ фунтів стерлінгів і що вони виробляють вартість у 30 фунтів стерлінгів, з яких 20 фунтів стерлінгів заміщають заробітну плату, а 10 фунтів стерлінгів лишаються для додаткової вартості. Якщо заробітна плата падає до 1 фунта стерлінгів, то можуть бути заняті 20 робітників 10 годин; тоді вони виробляють вартість у 40 фунтів стерлінгів, з яких 20 фунтів стерлінгів для заробітної плати і 20 фунтів стерлінгів додаткової вартості. Якщо заробітна плата падає ще далі, до $^2/_3$ фунтів стерлінгів, то можуть бути заняті 30 робітників по 10 годин, які виробляють вартість у 60 фунтів стерлінгів, що з них після відрахування 20 фунтів стерлінгів для заробітної плати залишиться ще 40 фунтів стерлінгів для додаткової вартості.

Цей випадок: незмінний процентний склад капіталу, незмінний робочий день, незмінна інтенсивність праці, зміна норми додаткової вартості, спричинена зміною заробітної плати — є єдиний випадок, на якому справджується положення Рікардо: „profits would be high or low, *exactly in proportion* as wages would be low or high“ [„зиск буде високий чи низький *точно в такій пропорції*, в якій заробітна плата буде низька чи висока“] („Principles of Political Economy“, розд. I, відділ III, стор. 18. „Works of D. Ricardo“, вид. Mac Culloch, 1852).

Або, *подруге*, якщо інтенсивність праці різна. Тоді, наприклад, 20 робітників при однакових засобах праці за 10 робочих годин на день виробляють у I — 30, у II — 40, у III — 60 штук певного товару, кожна штука якого, крім вартості спожитих на неї засобів виробництва, представляє нову вартість в 1 фунт стерлінгів. Через те що в кожному випадку 20 штук, = 20 фунтам стерлінгів, заміщають заробітну плату, то для додат-

кової вартості лишаються в I — 10 штук = 10 фунтам стерлінгів, в II — 20 штук = 20 фунтам стерлінгів, в III — 40 штук = 40 фунтам стерлінгів.

Або, *потретє*, робочий день — різної довжини. Якщо 20 робітників при однаковій інтенсивності працюють у I — дев'ять, у II — дванадцять, у III — вісімнадцять годин на день, то весь їх продукт 30 : 40 : 60 відноситься як 9 : 12 : 18, і тому що заробітна плата в кожному випадку = 20, то знову лишається 10, відповідно 20 і 40 для додаткової вартості.

Отже, підвищення або зниження заробітної плати діє в зворотному напрямі, підвищення або зниження інтенсивності праці і здовження або скорочення робочого дня діє в тому самому напрямі на висоту норми додаткової вартості, а тому, при незмінному $\frac{v}{K}$, і на норму зиску.

2. m' і v змінюються, K не змінюється

В цьому випадку має силу пропорція:

$$p' : p'_1 = m' \frac{v}{K} : m'_1 \frac{v_1}{K} = m'v : m'_1 v_1 = m : m_1.$$

Норми зиску відносяться одна до одної, як відповідні маси додаткової вартості.

Зміна норми додаткової вартості при незмінній величині змінного капіталу означала зміну у величині й розподілі новевиробленої вартості. Одночасна зміна v і m' так само завжди включає інший розподіл, але не завжди зміну величини новевиробленої вартості. Можливі три випадки:

a) Зміни v і m' відбуваються в протилежному напрямі, але на однакову величину; наприклад:

$$80\ c + 20\ v + 10\ m;\quad m' = 50\%,\ p' = 10\%$$
$$90\ c + 10\ v + 20\ m;\quad m' = 200\%,\ p' = 20\%.$$

Нововироблена вартість в обох випадках однакова, отже, однакова й кількість витраченої праці; $20v + 10m = 10v + 20m = 30$. Ріжниця тільки в тому, що в першому випадку 20 сплачується як заробітна плата, а 10 лишається для додаткової вартості, тимчасом як у другому випадку заробітна плата становить тільки 10, а тому додаткова вартість — 20. Це єдиний випадок, коли при одночасній зміні v і m' число робітників, інтенсивність праці і довжина робочого дня лишаються незміненими.

b) Зміни m' і v відбуваються так само в протилежному напрямі, але не на ту саму величину. Тоді перевага буде або на стороні зміни v, або на стороні зміни m'.

$$\text{I. } 80\ c + 20\ v + 20\ m;\quad m' = 100\%,\ p' = 20\%$$
$$\text{II. } 72\ c + 28\ v + 20\ m;\quad m' = 71\tfrac{3}{7}\%,\ p' = 20\%$$
$$\text{III. } 84\ c + 16\ v + 20\ m;\quad m' = 125\%,\ p' = 20\%.$$

В I за нововироблену вартість у 40 сплачується 20 v, в II за нововироблену вартість у 48 сплачується 28 v, в III за нововироблену вартість у 36 сплачується 16 v. Як нововироблена вартість, так і заробітна плата змінились; але зміна нововиробленої вартості означає зміну кількості витраченої праці, отже, або числа робітників, або тривалості праці, або інтенсивності праці, або кількох з цих трьох факторів.

c) Зміни m' і v відбуваються в тому самому напрямі; тоді одна підсилює вплив другої.

$$90\ c + 10\ v + 10\ m;\quad m' = 100\%,\ p' = 10\%$$
$$80\ c + 20\ v + 30\ m;\quad m' = 150\%,\ p' = 30\%$$
$$92\ c + 8\ v + 6\ m;\quad m' = 75\%,\ p' = 6\%.$$

І тут усі три нововироблені вартості різні, а саме 20, 50 і 14; і ця ріжниця в величині витрачуваної в кожному випадку кількості праці знову зводиться до ріжниці числа робітників, тривалості праці, інтенсивності праці, або кількох, а то й усіх цих факторів.

III.* m', v і K змінюються

Цей випадок не дає нових точок зору і розв'язується за допомогою загальної формули, даної в рубриці: II. m' змінюється.

Отже, вплив зміни величини норми додаткової вартості на норму зиску дає такі випадки:

1. p' збільшується або зменшується в тій самій пропорції, як і m', якщо $\frac{v}{K}$ лишається незмінним.

$$80\ c + 20\ v + 20\ m;\quad m' = 100\%,\ p' = 20\%$$
$$80\ c + 20\ v + 10\ m;\quad m' = 50\%,\ p' = 10\%$$
$$100\% : 50\% = 20\% : 10\%.$$

2. p' підвищується або падає в більшій пропорції, ніж m', якщо $\frac{v}{K}$ рухається в тому самому напрямі, що й m', тобто збільшується чи зменшується, коли збільшується чи зменшується m'.

$$80\ c + 20\ v + 10\ m;\quad m' = 50\%,\quad p' = 10\%.$$
$$70\ c + 30\ v + 20\ m;\quad m' = 66^2/_3\%,\ p' = 20\%.$$
$$50\% : 66^2/_3\% < 10\% : 20\%.\ **$$

---

* В першому німецькому виданні: 3. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

** Знак < означає тут, що збільшення з 50 до $66^2/_3$ є порівняно менше, ніж збільшення з 10 до 20. Знак > у дальшій формулі означає зворотне. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

3. p' підвищується або падає в меншій пропорції, ніж m', якщо $\frac{v}{K}$ змінюється в напрямі, протилежному до зміни m', але в меншій пропорції:

$$80\ c + 20\ v + 10\ m;\quad m' = 50\%,\ p' = 10\%$$
$$90\ c + 10\ v + 15\ m;\quad m' = 150\%,\ p' = 15\%$$
$$50\% : 150\% > 10\% : 15\%.$$

4. p' підвищується, хоч m' падає, або падає, хоч m' підвищується, якщо $\frac{v}{K}$ змінюється в напрямі, протилежному до зміни m', і в більшій пропорції, ніж m'.

$$80\ c + 20\ v + 20\ m;\quad m' = 100\%,\ p' = 20\%$$
$$90\ c + 10\ v + 15\ m;\quad m' = 150\%,\ p' = 15\%,$$

m' підвищилось з 100% до 150%, p' зменшилось від 20% до 15%.

5. Нарешті, p' лишається незмінним, хоч m' підвищується або падає, якщо $\frac{v}{K}$ змінює свою величину в протилежному напрямі, але точно в тій самій пропорції, що й m'.

Тільки цей останній випадок потребує ще деякого пояснення. Як ми бачили вище при змінах $\frac{v}{K}$, що одна й та сама норма додаткової вартості може виражатися в найрізніших нормах зиску, так ми бачимо тут, що в основі однієї і тієї самої норми зиску можуть лежати дуже різні норми додаткової вартості. Але в той час, як при незмінному m' першої-ліпшої зміни у відношенні v до K досить було для того, щоб викликати відмінність в нормі зиску, — при зміні величини m' мусить настати точно відповідна зворотна зміна величини $\frac{v}{K}$ для того, щоб норма зиску лишилась та сама. Для одного й того ж капіталу або для двох капіталів у тій самій країні це можливе тільки в дуже виняткових випадках. Візьмімо, наприклад, капітал

$$80\ c + 20\ v + 20\ m;\quad K = 100,\ m' = 100\%,\ p' = 20\%$$

і припустімо, що заробітна плата впала настільки, що тепер за 16 v можна було б мати те саме число робітників, як раніш за 20 v. Тоді ми, при інших незмінних умовах і звільненні 4 v, маємо

$$80\ c + 16\ v + 24\ m;\quad K = 96,\ m' = 150\%,\ p' = 25\%.$$

Отже, для того, щоб p' було, як і раніш, $= 20\%$, весь капітал мусив би зрости до 120, отже, сталий — до 104:

$$104\ c + 16\ v + 24\ m;\quad K = 120,\ m' = 150\%,\ p' = 20\%.$$

Це було б можливе тільки тоді, коли б одночасно з зниженням заробітної плати настала зміна в продуктивності праці, яка вимагає цього зміненого складу капіталу; абож коли б грошова вартість сталого капіталу підвищилась з 80 до 104; коротко кажучи — такий випадковий збіг обставин, який буває тільки в виняткових випадках. В дійсності така зміна m', що не зумовлює одночасно зміни v, а тому й зміни $\frac{v}{K}$, мислима тільки при цілком певних обставинах, а саме в таких галузях промисловості, де застосовується тільки основний капітал і праця, а предмет праці дається природою.

Але при порівнянні норм зиску двох країн справа стоїть інакше. Тут одна й та сама норма зиску в дійсності виражає здебільшого різні норми додаткової вартості.

Отже, з усіх п'яти випадків випливає, що ростуща норма зиску може відповідати падаючій або ростущій нормі додаткової вартості, падаюча норма зиску — ростущій або падаючій нормі додаткової вартості, незмінна норма зиску — ростущій або падаючій нормі додаткової вартості. Що ростуща, падаюча або незмінна норма зиску може також відповідати незмінній нормі додаткової вартості, це ми бачили під рубрикою I.

Отже, норма зиску визначається двома головними факторами: нормою додаткової вартості і вартісним складом капіталу. Вплив обох цих факторів можна коротко резюмувати, — при чому склад ми можемо виразити в процентах, бо тут не має значення, з якої з двох частин капіталу походить зміна, — таким чином:

Норми зиску двох капіталів або одного й того ж капіталу в двох послідовних різних його станах

є рівні:

1) при однаковому процентному складі капіталів і однаковій нормі додаткової вартості;

2) при неоднаковому процентному складі і неоднаковій нормі додаткової вартості, якщо добутки з норм додаткової вартості і взятих у процентах змінних частин капіталу (m' на v) є рівні, тобто якщо *маси* додаткової вартості ($m = m'v$), взяті в процентному відношенні до всього капіталу, є рівні; інакше кажучи, якщо в обох випадках множники m' і v стоять у зворотному відношенні один до одного.

Вони нерівні:

1) при однаковому процентному складі, якщо норми додаткової вартості нерівні, при чому норми зиску відносяться одна до одної, як норми додаткової вартості;

2) при однаковій нормі додаткової вартості і неоднаковому процентному складі, при чому норми зиску відносяться одна до одної, як змінні частини капіталу;

3) при неоднаковій нормі додаткової вартості і неоднаковому процентному складі, при чому норми зиску відносяться одна до одної, як добутки $m'v$, тобто як маси додаткової вартості, взяті в процентному відношенні до всього капіталу. [10]

Розділ четвертий

ВПЛИВ ОБОРОТУ НА НОРМУ ЗИСКУ

[Вплив обороту на виробництво додаткової вартості, отже й зиску, з'ясовано в другій книзі. Його можна коротко зрезюмувати таким чином, що в наслідок того, що на оборот потрібен певний час, на виробництво не може бути застосований одночасно весь капітал; що, отже, частина капіталу постійно лежить без діла, чи то в формі грошового капіталу, запасних сировинних матеріалів, готового, але ще не проданого товарного капіталу, чи в формі боргових вимог, для яких ще не настав строк платежу; що капітал, який діє в активному виробництві, тобто при створенні і привласненні додаткової вартості, постійно зменшується на цю частину, при чому в такій самій пропорції постійно зменшується створювана і привласнювана додаткова вартість. Чим коротший час обороту, тим меншою порівняно з усім капіталом стає ця частина капіталу, яка лежить без діла; і тим більшою, отже, стає, при інших незмінних умовах, привласнювана додаткова вартість.

Уже в другій книзі докладно розвинуто, як скорочення часу обороту або одного з двох його підрозділів, часу виробництва і часу циркуляції, підвищує масу вироблюваної додаткової вартості. Але через те що норма зиску виражає тільки відношення виробленої маси додаткової вартості до всього капіталу, занятого в її виробництві, то очевидно, що всяке таке скорочення підвищує норму зиску. Те, що раніше, в другому відділі другої книги, розвинуто щодо додаткової вартості, в такій самій мірі стосується і до зиску та норми зиску і не потребує тут повторення. Ми хочемо відзначити лиш декілька головних моментів.

Головний засіб скорочення часу виробництва є підвищення продуктивності праці, що звичайно називають прогресом промисловості. Якщо цим одночасно не викликається значне збіль-

---

[10] В рукопису є ще дуже докладні обчислення щодо різності між нормою додаткової вартості і нормою зиску ($m' - p'$); ця різність має різні цікаві особливості, рух її показує випадки, коли обидві норми віддаляються одна від одної або наближаються одна до одної. Ці рухи можуть бути зображені у формі кривих. Я відмовляюсь від відтворення цього матеріалу, бо для ближчих цілей цієї книги він менш важливий; тут досить просто звернути на це увагу тих читачів, які захочуть далі простежити це питання.— *Ф. Е.*

шення загальних витрат капіталу в наслідок застосування дорогих машин і т. д., а тому й зниження норми зиску, обчислюваної на весь капітал, то ця остання мусить підвищитись. І це, безперечно, має місце при багатьох з найновіших успіхів металургії і хемічної промисловості. Нововідкриті способи виготовлення заліза й сталі — Бессемера, Сіменса, Гількріста-Томаса та інших — скорочують до мінімуму, при відносно незначних витратах, надзвичайно довгочасні раніш процеси. Виготовлення алізарину або красильної речовини крапу з кам'яновугільного дьогтю дає за кілька тижнів, і до того ж при фабричних приладдях, які вже раніш уживалися для виготовлення фарб з кам'яновугільного дьогтю, такий самий результат, який раніше вимагав цілих років; один рік був потрібний для росту крапу, а потім ще кілька років коріння лишали достигати, раніше ніж уживати його для фарбування.

Головний засіб скорочення часу циркуляції є поліпшені шляхи сполучення. І в цьому останні п'ятдесят років зробили революцію, яку можна порівняти тільки з промисловою революцією останньої половини минулого століття. На суходолі макадамізовані * шляхи відтиснені на задній план залізницею, на морі повільне і нерегулярне вітрильне сполучення — швидким і регулярним пароплавним сполученням, і вся земна куля обвивається телеграфними дротами. Власне кажучи, тільки Суецький канал і відкрив Східну Азію і Австралію для пароплавного сполучення. Час циркуляції для товарів, що посилалися до Східної Азії, який ще в 1847 році становив щонайменше дванадцять місяців (див. книгу II, стор. 250 **), тепер можна звести майже до стількох же тижнів. Два великі огнища криз 1825—1857 рр., Америка і Індія, в наслідок цього перевороту в засобах сполучення наблизились до европейських промислових країн на 70—90% і тим самим утратили більшу частину своєї здатності до вибухів. Час обороту всієї світової торгівлі скоротився в такій самій мірі, а дієздатність капіталу, який бере в ній участь, підвищилась більше, ніж удвоє чи утроє. Що це не лишилось без впливу на норму зиску, зрозуміло само собою.

Щоб представити в чистому вигляді вплив обороту всього капіталу на норму зиску ми мусимо при порівнянні двох капіталів припустити, що всі інші обставини однакові. Отже, крім норми додаткової вартості і робочого дня, нехай буде однаковий і процентний склад капіталів. Візьмім тепер капітал A з складом $80c + 20v = 100K$, що обертається двічі на рік при нормі додаткової вартості в 100%. Тоді річний продукт буде:

$160c + 40v + 40m$. Але для визначення норми зиску ми обчисляємо ці $40m$ не на капітальну вартість у 200, що оберну-

* *Макадамізування* — спосіб брукування шляхів за системою Мак-Адама, при якому скальне каміння укочується круглими котками. *Ред. укр. перекладу.*

** Стор. 173 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

лась, а на авансовану капітальну вартість у 100, і таким чином одержуємо: $p' = 40\%$.

Порівняймо з цим капітал $B = 160c + 40v = 200K$, який функціонує при такій самій нормі додаткової вартості в 100%, але обертається тільки один раз на рік. Тоді річний продукт буде, як і вище:

$160c + 40v + 40m$. Але на цей раз ці $40m$ слід обчислити на авансований капітал у 200; це дає для норми зиску тільки 20%, отже, тільки половину норми для *A*.

Звідси випливає: при капіталах однакового процентного складу, при однаковій нормі додаткової вартості і однаковому робочому дні, норми зиску двох капіталів стоять у зворотному відношенні до часу їх оборотів. Якщо в двох порівнюваних випадках неоднаковий склад, або норма додаткової вартості, або робочий день, або заробітна плата, то цим, звичайно, будуть породжені й дальші ріжниці в нормі зиску; але вони незалежні від обороту і тому нас не цікавлять тут; вони вже розглянуті в розділі III.

Безпосередній вплив скороченого часу обороту на виробництво додаткової вартості, отже й зиску, полягає в підвищеній діяльності, яка таким способом надається змінній частині капіталу, про що див. книгу II, розділ XVI: Оборот змінного капіталу. Там виявилось, що змінний капітал у 500, який обертається десять разів на рік, привласнює за цей час стільки ж додаткової вартості, як і змінний капітал у 5000, який при однаковій нормі вартості і однаковій заробітній платі обертається тільки один раз на рік.

Візьмемо капітал I, що складається з 10 000 основного капіталу, — річне зношування якого становить $10\% = 1000$, — 500 обігового сталого і 500 змінного капіталу. При нормі додаткової вартості в 100% цей змінний капітал обертається десять разів на рік. Задля спрощення ми припускаємо в усіх дальших прикладах, що обіговий сталий капітал обертається за той самий час, як і змінний, щó й на практиці здебільшого приблизно так і буває. Тоді продукт одного такого періоду обороту буде:

$$100c \text{ (зношування)} + 500c + 500v + 500m = 1600,$$

а продукт цілого року з десятьма такими оборотами:

$$1000c \text{ (зношування)} + 5000c + 5000v + 5000m = 16\,000,$$

$$K = 11\,000;\ m = 5000,\ p' = \frac{5000}{11\,000} = 45^5/_{11}\%.$$

Візьмемо тепер капітал II: основний капітал — 9000, його річне зношування — 1000, обіговий сталий капітал — 1000, змінний капітал — 1000, норма додаткової вартості — 100%, число річних оборотів змінного капіталу — 5. Отже, продукт кожного періоду обороту змінного капіталу буде:

$$200c \text{ (зношування)} + 1000c + 1000v + 1000m = 3200,$$

а весь річний продукт при п'яти оборотах:

$$1000\,c \text{ (зношування) } + 5000\,c + 5000\,v + 5000\,m = 16\,000,$$

$$K = 11\,000, \quad m = 5000, \quad p' = \frac{5000}{11\,000} = 45^5/_{11}\%.$$

Візьмімо далі капітал III, в якому зовсім немає основного капіталу, але є 6000 обігового сталого і 5000 змінного капіталу. При нормі додаткової вартості в 100% він обертається один раз на рік. Тоді весь продукт за рік буде:

$$6000\,c + 5000\,v + 5000\,m = 16\,000,$$

$$K = 11\,000, \quad m = 5000, \quad p' = \frac{5000}{11\,000} = 45^5/_{11}\%.$$

Отже, в усіх трьох випадках ми маємо однакову річну масу додаткової вартості = 5000, а через те що весь капітал в усіх трьох випадках теж однаковий, а саме = 11 000, то маємо й однакову норму зиску в $45^5/_{11}\%$.

Навпаки, якщо при капіталі I ми мали б не 10, а тільки 5 річних оборотів змінної частини, то справа стояла б інакше. Тоді продукт одного обороту був би:

$$200\,c \text{ (зношування) } + 500\,c + 500\,v + 500\,m = 1700.$$

Або річний продукт:

$$1000\,c \text{ (зношування) } + 2500\,c + 2500\,v + 2500\,m = 8500,$$

$$K = 11\,000, \quad m = 2500, \quad p' = \frac{2500}{11\,000} = 22^8/_{11}\%.$$

Норма зиску знизилася б наполовину, бо час обороту подвоївся.

Отже, маса додаткової вартості, привласнювана протягом року, дорівнює масі додаткової вартості, привласнюваній за один період обороту *змінного* капіталу, помноженій на число таких оборотів за рік. Якщо привласнювану за рік додаткову вартість або зиск ми назвемо M, привласнювану за один період обороту додаткову вартість — m, число річних оборотів змінного капіталу — n, то $M = mn$, а річна норма додаткової вартості $M' = m'n$, як це вже показано в книзі II, розд. XVI, 1.

Само собою зрозуміло, що формула норми зиску $p' = m'\frac{v}{K} = m'\frac{v}{c+v}$ правильна тільки тоді, коли v чисельника однакове з v знаменника. У знаменнику v є вся та частина всього капіталу, яка пересічно застосована як змінний капітал на заробітну плату; v чисельника насамперед визначається тільки тим, що воно виробило і привласнило певну кількість додаткової вар-

тості $= m$, відношення якої до нього, $\frac{m}{v}$, є норма додаткової вартості m'. Тільки таким шляхом рівняння $p' = \frac{m}{c+v}$ перетворилось в друге: $p' = m' \frac{v}{c+v}$. Тепер v чисельника ближче визначається тим, що воно мусить бути рівне v знаменника, тобто всій змінній частині капіталу K. Інакше кажучи, рівняння $p' = \frac{m}{K}$ можна тільки тоді без помилки перетворити в друге рівняння $p' = m' \frac{v}{c+v}$, коли m означає додаткову вартість, вироблену за один період обороту змінного капіталу. Якщо m охоплює тільки частину цієї додаткової вартості, то хоч $m = m'v$ є правильне рівняння, але це v тут менше, ніж v в $K = c + v$, бо воно менше, ніж весь змінний капітал, витрачений на заробітну плату. Якщо ж m охоплює більше, ніж додаткову вартість від одного обороту v, то частина цього v або навіть все v функціонує двічі: спочатку в першому, потім у другому або в другому й дальших оборотах; отже, це v, яке виробляє додаткову вартість і яке становить суму всієї виплаченої заробітної плати, є більше, ніж v в $c + v$, і тому обчислення стає неправильним.

Для того, щоб формула річної норми зиску стала цілком правильною, ми повинні замість простої норми додаткової вартості поставити річну норму додаткової вартості, тобто замість m' поставити M', або $m'n$. Інакше кажучи, ми повинні помножити m', норму додаткової вартості — або, що зводиться до того самого, вміщену в K змінну частину капіталу v, — на n, число оборотів цього змінного капіталу за рік, і таким чином ми одержуємо: $p' = m'n \frac{v}{K}$, формулу для обчислення річної норми зиску.

Але яка є величина змінного капіталу в певному підприємстві, цього в більшості випадків не знає і сам капіталіст. У восьмому розділі другої книги ми бачили і побачимо ще далі, що єдина ріжниця в капіталі капіталіста, яка нав'язується йому як істотна, є ріжниця основного й обігового капіталу. З каси, в якій знаходиться частина обігового капіталу, яку він має в своїх руках у грошовій формі, — оскільки вона не лежить у банку, — він бере гроші для заробітної плати, з тієї самої каси він бере гроші для сировинних і допоміжних матеріалів і записує ті і другі на той самий рахунок каси. А коли б йому й довелося вести окремий рахунок виплачуваної заробітної плати, то цей рахунок в кінці року, правда, показав би виплачену на заробітну плату суму, тобто vn, але не показав би самого змінного капіталу v. Щоб визначити цей останній, капі-

талістові довелося б зробити окреме обчислення, приклад якого ми хочемо тут навести.

Для цього ми візьмемо бавовнопрядільну фабрику на 10 000 мюльних веретен, описану в книзі I, стор. 227 *, і припустимо при цьому, що дані, взяті для одного тижня квітня 1871 року, зберігають своє значення для цілого року. Основний капітал, вміщений у машинах, становив 10 000 фунтів стерлінгів. Обіговий капітал не був указаний; припустімо, що він становив 2 500 фунтів стерлінгів,— досить висока сума, що виправдується, однак, тим припущенням, яке ми тут весь час мусимо робити, а саме, що не відбувається ніяких кредитних операцій, отже, що немає тривалого чи тимчасового користування чужим капіталом. Тижневий продукт щодо своєї вартості складався з 20 фунтів стерлінгів на зношування машин, 358 фунтів стерлінгів авансованого обігового сталого капіталу (плата за найом — 6 фунтів стерлінгів, бавовна — 342 фунти стерлінгів, вугілля, газ, мастило — 10 фунтів стерлінгів), 52 фунтів стерлінгів витраченого на заробітну плату змінного капіталу і 80 фунтів стерлінгів додаткової вартості, отже:

$$20c \text{ (зношування)} + 358c + 52v + 80m = 510.$$

Отже, щотижневе авансування обігового капіталу становило $358c + 52v = 410$, і його процентний склад $= 87{,}3c + 12{,}7v$. При обчисленні на весь обіговий капітал у 2500 фунтів стерлінгів це дає 2182 фунти стерлінгів сталого і 318 фунтів стерлінгів змінного капіталу. Через те, що вся витрата на заробітну плату становила на рік 52 рази по 52 фунти стерлінгів, отже, 2704 фунти стерлінгів, то виходить, що змінний капітал у 318 фунтів стерлінгів обернувся за рік майже точно $8^1/_2$ разів. Норма додаткової вартості була $^{80}/_{52} = 153\,^{11}/_{13}\%$. За цими елементами ми обчисляємо норму зиску, підставивши в формулу $p' = m'n\frac{v}{K}$ значення: $m' = 153\,^{11}/_{13}\%$, $n = 8^1/_2$, $v = 318$, $K = 12\,500$; отже:

$$p' = 153^{11}/_{13} \times 8^1/_2 \times \frac{318}{12\,500} = 33{,}27\%.$$

Для перевірки цього ми скористуємось простою формулою $p' = \frac{m}{K}$. Вся додаткова вартість, або зиск, становить за рік 52 фунти стерлінгів $\times\, 80 = 4160$ фунтів стерлінгів; поділене на весь капітал у 12 500 фунтів стерлінгів, це дає майже стільки ж, як вище, 33,28%, ненормально високу норму зиску, яка пояснюється тільки надзвичайно сприятливими умовами даного моменту (дуже дешеві ціни на бавовну поряд з дуже високими цінами на пряжу) і в дійсності існувала, без сумніву, не на протязі всього року.

* Стор. 152 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

В формулі $p' = m'n \frac{v}{K}$, як сказано, $m'n$ є те, що в другій книзі названо річною нормою додаткової вартості. У вищенаведеному випадку вона становить $153^{11}/_{13}\% \times 8^{1}/_{2}$, або точно $1307^{9}/_{13}\%$. Отже, якщо якийсь бравий чоловік сплеснув руками з приводу потворності річної норми додаткової вартості в 1000%, наведеної в одному прикладі в другій книзі, то він, може, заспокоїться на факті річної норми додаткової вартості понад 1300%, який наведено йому тут з живої практики Манчестера. В часи найвищого розквіту, яких ми, правда, давно вже не переживали, така норма аж ніяк не є рідкість.

До речі сказати, ми маємо тут приклад дійсного складу капіталу в сучасній великій промисловості. Весь капітал поділяється на 12 182 фунти стерлінгів сталого і 318 фунтів стерлінгів змінного капіталу, разом 12 500 фунтів стерлінгів. Або в процентах: $97^{1}/_{2}c + 2^{1}/_{2}v = 100K$. Тільки сорокова частина всього капіталу, але, повторно обертаючись більше ніж вісім разів на рік, служить для виплати заробітної плати.

Через те що, звичайно, тільки небагатьом капіталістам спадає на думку робити такі обчислення щодо свого власного підприємства, то статистика майже абсолютно мовчить про відношення сталої частини всього суспільного капіталу до змінної частини. Тільки американський перепис дає те, що можливе при сучасних відносинах: суму заробітної плати, виплаченої в кожній галузі підприємств, і одержаних зисків. Хоч і які підозрілі ці дані,— бо вони основані тільки на неперевірених повідомленнях самих промисловців, — проте вони надзвичайно цінні і становлять усе, що ми маємо про цей предмет. В Європі ми занадто делікатні, щоб вимагати від наших великих промисловців подібних викрить. — *Ф. Е.*]

Розділ п'ятий

ЕКОНОМІЯ В ЗАСТОСУВАННІ СТАЛОГО КАПІТАЛУ

I. Загальні положення

Збільшення абсолютної додаткової вартості, або здовження додаткової праці, отже й робочого дня, при незмінній величині змінного капіталу, тобто при вживанні того самого числа робітників за ту саму номінально заробітну плату, — при чому байдуже, чи оплачується надурочний час чи ні, — відносно знижує вартість сталого капіталу порівняно з вартістю всього капіталу і змінного капіталу і підвищує цим норму зиску, знов таки незалежно від зростання й маси додаткової вартості і можливого підвищення норми додаткової вартості. Розмір основної частини сталого капіталу, фабричних будівель, машин тощо лишається той самий, однаково, чи працюють за його допомогою 16, чи 12 годин. Здовження робочого дня не вимагає ніяких нових затрат на цю найдорожчу частину сталого капіталу. До цього долу-

чається ще й те, що вартість основного капіталу таким чином репродукується за коротший ряд періодів обороту, отже, скорочується час, на який він мусить бути авансований, щоб одержати певний зиск. Тому здовження робочого дня збільшує зиск навіть тоді, коли надурочний час оплачується, а до певної міри навіть тоді, коли він оплачується вище, ніж нормальні робочі години. Тому постійно зростаюча при сучасній промисловій системі необхідність збільшення основного капіталу була для ненаситно жадливих до зиску капіталістів головним стимулом до здовження робочого дня.[11]

Інші умови маємо при сталому робочому дні. В цьому випадку для того, щоб експлуатувати більшу масу праці, треба або збільшити число робітників, і разом з тим до певної міри масу основного капіталу, будівель, машин і т. д. (бо ми тут залишаємо осторонь відрахування з заробітної плати або зниження заробітної плати нижче її нормальної висоти). Абож, якщо збільшується інтенсивність праці чи підвищується продуктивність праці, якщо взагалі виробляється більше відносної додаткової вартості, то в тих галузях промисловості, які застосовують сировинний матеріал, зростає маса обігової частини сталого капіталу, бо за даний період часу переробляється більше сировинного матеріалу і т. д.; і, подруге, зростає кількість машин, які приводяться в рух тим самим числом робітників, отже, і відповідна частина сталого капіталу. Зростання додаткової вартості супроводиться, отже, зростанням сталого капіталу, зростаюча експлуатація праці — подорожчанням тих умов виробництва, за допомогою яких експлуатується праця, тобто більшими витратами капіталу. Отже, через це норма зиску з одного боку зменшується, тимчасом як з другого боку вона підвищується.

Цілий ряд поточних затрат лишається майже або цілком однаковий як при довшому, так і при коротшому робочому дні. Витрати нагляду менші при 500 робітниках і 18-годинному робочому дні, ніж при 750 робітниках і 12-годинному робочому дні. „Витрати ведення фабрики при десятигодинній праці майже однаково високі, як і при дванадцятигодинній“ („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1848“, стор. 37). Державні та комунальні податки, страхування від огню, заробітна плата різних постійних службовців, зневартнення машин і різні інші затрати фабрики лишаються незмінними при довгому чи короткому робочому дні; в міру того, як скорочується виробництво, вони підвищуються коштом зиску („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1862“, стор. 19).

Період часу, протягом якого репродукується вартість машин і інших складових частин основного капіталу, на практиці визна-

[11] „Через те що на всіх фабриках дуже висока сума основного капіталу вкладена в будівлі і машини, зиск буде тим більший, чим більше число годин, протягом яких ці машини можуть бути в роботі“ („Rep. of Insp. of Fact., 31. October 1858“, стор. 8).

чається не тим часом, протягом якого вони просто існують, а загальною тривалістю процесу праці, на протязі якого вони функціонують і використовуються. Якщо робітники мусять працювати 18 годин замість 12, то це становить за тиждень на три дні більше, тиждень перетворюється в півтора тижня, два роки — в три. Отже, якщо надурочний час не оплачується, то робітники, крім нормального часу додаткової праці, дають задарма на кожні два тижні третій, на кожні два роки третій. І таким чином репродукція вартості машин прискорюється на 50% і закінчується за $^2/_3$ часу, необхідного при звичайних умовах.

У цьому дослідженні, так само як і в дослідженні коливань ціни сировинного матеріалу (в розд. VI), ми, щоб уникнути зайвих ускладнень, виходимо з припущення, що масу і норму додаткової вартості дано.

Як уже зазначено при розгляді кооперації, поділу праці і ролі машин, економія в умовах виробництва, яка характеризує виробництво у великому масштабі, в істотному виникає з того, що ці умови функціонують як умови суспільної, суспільно-комбінованої праці, отже, як суспільні умови праці. Вони споживаються у процесі виробництва спільно, колективним робітником, замість споживатись у роздрібненій формі масою незв'язаних між собою робітників або в кращому разі робітниками, в незначній мірі безпосередньо зв'язаними відносинами співробітництва. На великій фабриці з одним або двома центральними двигунами витрати на ці двигуни зростають не в тій самій пропорції, в якій зростає кількість їх кінських сил, і отже можлива сфера їх діяння; витрати на передатні механізми зростають не в тій самій пропорції, в якій зростає маса робочих машин, яким вони передають рух; самий корпус робочої машини дорожчає не в тій пропорції, в якій збільшується число знарядь, якими вона діє як своїми органами, і т. д. Далі, концентрація засобів виробництва дає заощадження на будівлях усякого роду, не тільки на власне майстернях, але й на складських приміщеннях і т. д. Так само стоїть справа з видатками на опалення, освітлення і т. д. Інші умови виробництва лишаються ті самі, все одно, багато чи мало людей використовує їх.

Але вся ця економія, яка виникає з концентрації засобів виробництва та їх масового застосування, передбачає, як істотну умову, скупчення й спільну діяльність робітників, тобто суспільну комбінацію праці. Отже, вона виникає з суспільного характеру праці цілком так само, як додаткова вартість виникає з додаткової праці кожного окремого робітника, розглядуваного ізольовано. Навіть постійні поліпшення, які тут можливі й потрібні, виникають виключно з суспільних дослідів і спостережень, що їх дає і уможливлює виробництво комбінованого у великому масштабі колективного робітника.

Те саме стосується і другої великої галузі економії в умовах виробництва. Ми маємо на увазі зворотне перетворення

екскрементів виробництва, так званих відпадів його, в нові елементи виробництва чи тієї самої, чи якоїсь іншої галузі промисловості, процеси, за допомогою яких ці так звані екскременти кидаються знову в кругобіг виробництва, а тому й споживання — продуктивного чи особистого. І ця галузь заощаджень, на якій ми пізніше спинимось трохи ближче, є результат суспільної праці у великому масштабі. Саме відповідна цій останній масовість цих відпадів робить з них самих знову предмет торгівлі, отже й нові елементи виробництва. Тільки як відпади колективного виробництва і, отже, виробництва у великому масштабі, набирають вони цього значення для процесу виробництва, лищаються носіями мінової вартості. Ці відпади — незалежно від тієї служби, яку вони виконують як нові елементи виробництва,— зменшують у тій мірі, в якій вони знову можуть бути продані, витрати на сировинний матеріал, до яких завжди зараховуються нормальні відпади цього матеріалу, а саме, та кількість їх, яка пересічно мусить бути втрачена при його обробленні. Зменшення витрат на цю частину сталого капіталу підвищує pro tanto [відповідно до цього] норму зиску при даній величині змінного капіталу і даній нормі додаткової вартості.

Якщо додаткова вартість дана, норма зиску може бути збільшена тільки шляхом зменшення вартості сталого капіталу, потрібного для виробництва товару. Оскільки сталий капітал входить у виробництво товарів, остільки значення має не його мінова вартість, а виключно його споживна вартість. Скільки праці може ввібрати в себе льон на якійсь прядільні, залежить не від його вартості, а від його кількості, якщо дано рівень продуктивності праці, тобто рівень технічного розвитку. Так само та допомога, яку машина дає, наприклад, трьом робітникам, залежить не від її вартості, а від її споживної вартості як машини. На одному ступені технічного розвитку погана машина може бути дорогою, на другому—добра машина може бути дешевою.

Підвищений зиск, який капіталіст одержує в наслідок того, що, наприклад, подешевшали бавовна й прядільні машини, є результат підвищеної продуктивності праці, правда, не в прядільному виробництві, а у виробництві машин і бавовни. Для того, щоб упредметнити дану кількість праці, отже, привласнити дану кількість додаткової праці, тепер потрібно менше видатків на умови праці. Зменшуються витрати, потрібні для того, щоб привласнити певну кількість додаткової праці.

Ми вже казали про те заощадження, яке постає в процесі виробництва в наслідок спільного застосування засобів виробництва колективним робітником — суспільно-комбінованим робітником. Дальші заощадження на видатках сталого капіталу, що виникають із скорочення часу циркуляції (де розвиток засобів сполучення є істотний матеріальний момент), ми розглянемо нижче. Але вже тут треба ще згадати про ту економію, яка походить з безперервного поліпшення машин, а саме: 1) з поліп-

шення їх матеріалу, наприклад, з заміни дерева залізом; 2) із здешевлення машин у наслідок поліпшення фабрикації машин взагалі; так що, хоч вартість основної частини сталого капіталу безперервно зростає з розвитком праці у великому масштабі, вона зростає далеко не в такій самій мірі;[12] 3) з спеціальних поліпшень, які дозволяють уже наявним машинам працювати дешевше і ефективніше, наприклад, з поліпшення парових казанів і т. п., про що деякі подробиці дамо пізніш; 4) із зменшення відпадів у наслідок поліпшених машин.

Все, що зменшує зношування машин і взагалі основного капіталу за даний період виробництва, не тільки здешевлює окремий товар, бо кожний окремий товар репродукує в своїй ціні відповідну частину зношування, що припадає на нього, але й зменшує відповідні видатки капіталу за цей період. Ремонтні роботи і т. п., в тій мірі, в якій вони стають потрібні, зараховуються при обчисленні до первісних витрат на машини. Їх зменшення, в наслідок більшої міцності машин, зменшує pro tanto [відповідно до цього] ціну машин.

Про всяку економію цього роду знов таки здебільшого можна сказати, що вона можлива тільки для комбінованого робітника і часто може здійснитись тільки при роботах в ще більшому масштабі; що вона, отже, вимагає ще більшої комбінації робітників безпосередньо в процесі виробництва.

Але, з другого боку, розвиток продуктивної сили праці в *одній* галузі виробництва, наприклад, у виробництві заліза, вугілля, машин, у будівельній справі і т. д., який у свою чергу почасти може залежати від успіхів у сфері інтелектуального виробництва, а саме природничих наук і їх застосування, являє тут собою умову зменшення вартості засобів виробництва, а тому й витрат на них в *інших* галузях промисловості, наприклад, у текстильній промисловості або землеробстві. Це зрозуміло само собою, бо товар, який як продукт виходить з однієї галузі промисловості, знову входить в іншу як засіб виробництва. Більша чи менша дешевина товару залежить від продуктивності праці в тій галузі виробництва, з якої він виходить як продукт, і разом з цим вона є умовою не тільки здешевлення тих товарів, у виробництво яких він входить як засіб виробництва, але й умовою зменшення вартості сталого капіталу, елементом якого він тут стає, отже, і умовою підвищення норми зиску.

Характерне для цього роду економії на сталому капіталі, яка походить з прогресивного розвитку промисловості, є те, що тут підвищення норми зиску в *одній* галузі промисловості спричинюється розвитком продуктивної сили праці в *іншій* галузі. Те, що тут іде на користь капіталістові, є знов таки вигода, яка є продуктом суспільної праці, хоч і не продуктом робітників, експлуатованих безпосередньо самим цим капіталістом.

---

[12] Див. Ure про прогрес у будуванні фабрик.

Цей розвиток продуктивної сили у кінцевому рахунку завжди зводиться до суспільного характеру праці, приведеної в діяльність; до поділу праці всередині суспільства; до розвитку інтелектуальної праці, особливо природознавства. Капіталіст використовує тут вигоди всієї системи суспільного поділу праці. Вартість застосовуваного капіталістом сталого капіталу тут відносно знижується, отже й норма зиску підвищується, в наслідок розвитку продуктивної сили праці в галузі, яка лежить поза межами даної галузі промисловості, в галузі, яка постачає капіталістові засоби виробництва.

Підвищення норми зиску виникає ще й іншим шляхом, а саме не з економії на тій праці, яка виробляє сталий капітал, а з економії в застосуванні самого сталого капіталу. З одного боку, сталий капітал заощаджується в наслідок концентрації робітників та їх кооперації у великому масштабі. Ті самі будівлі, пристрої для опалення й освітлення тощо коштують відносно менше при виробництві у великому масштабі, ніж при виробництві у невеликому масштабі. Те саме можна сказати і щодо рушійних і робочих машин. Хоч вартість їх абсолютно підвищується, але відносно, порівняно з зростаючим розширенням виробництва і величиною змінного капіталу або масою робочої сили, яка приводиться в рух, вона падає. Та економія, яку певний капітал реалізує у своїй власній галузі виробництва, полягає насамперед і безпосередньо в економії на праці, тобто в скороченні оплачуваної праці його власних робітників; навпаки, згадана раніш економія полягає в тому, щоб це якомога більше привласнювання чужої неоплаченої праці здійснювати якнайбільш економним способом, тобто з якнайменшими при даному масштабі виробництва витратами. Оскільки ця економія основана не на згаданій вже експлуатації продуктивності суспільної праці, вживаної у виробництві сталого капіталу, а на економії в застосуванні самого сталого капіталу, вона виникає або безпосередньо з кооперації і суспільної форми праці в самій даній галузі виробництва, абож з виробництва машин і т. д. в такому масштабі, при якому їх вартість зростає не в такій мірі, як їх споживна вартість.

Тут треба мати на увазі дві обставини: коли б вартість $c = 0$, то p' було б $= m'$ і норма зиску досягла б свого максимуму. Але подруге: для безпосередньої експлуатації самої праці важлива ні в якому разі не вартість застосовуваних засобів експлуатації, чи то основного капіталу, чи сировинних і допоміжних матеріалів. Оскільки вони служать вбирачами праці, засобами (Media), в яких і за допомогою яких упредметнюється праця, а тому й додаткова праця, мінова вартість машин, будівель, сировинних матеріалів і т. д. зовсім не має значення. Єдине, що тут має значення, це, з одного боку, їх маса, технічно потрібна для сполучення з певною кількістю живої праці, з другого боку, їх доцільність, отже, не тільки добрі машини, але й добрі сиро-

винні і допоміжні матеріали. Від добротності сировинного матеріалу почасти залежить норма зиску. Добрий матеріал дає менше відпадів; отже, він вимагає меншої маси сировинного матеріалу для вбирання в себе тієї самої кількості праці. Далі, опір, що його зустрічає робоча машина, тут менший. Почасти це впливає навіть на додаткову вартість і норму додаткової вартості. Робітникові при поганому сировинному матеріалі потрібно більше часу, щоб переробити ту саму кількість цього матеріалу; при незмінній заробітній платі це веде до скорочення додаткової праці. Далі, це дуже значно впливає на репродукцію і нагромадження капіталу, що, як показано в першій книзі, стор. 634 і далі *, ще більше залежать від продуктивності, ніж від маси вживаної праці.

Тому зрозумілий фанатизм капіталіста в справі економізування засобів виробництва. Щоб ніщо не пропадало і не марнотратилось, щоб засоби виробництва споживались тільки таким способом, як цього потребує само виробництво,— це почасти залежить від муштри і навченості робітників, почасти від дисципліни, в якій капіталіст тримає комбінованих робітників і яка стає зайвою при такому суспільному ладі, де робітники працюють власним коштом, як вона вже тепер стає майже цілком зайвою при відштучній платі. Цей фанатизм виявляється, з другого боку, і в фальсифікації елементів виробництва, яка є головний засіб знизити вартість сталого капіталу порівняно з змінним і таким чином підвищити норму зиску; при чому до цього долучається ще, як істотний елемент шахрайства, продаж цих елементів виробництва вище їх вартості, оскільки ця вартість знову з'являється в продукті. Цей момент грає вирішальну роль, особливо в німецькій промисловості, основний принцип якої такий: людям може бути тільки приємно, коли ми спочатку надішлемо їм добрі зразки, а потім погані товари. А втім, ці явища, які належать до сфери конкуренції, нас тут не цікавлять.

Треба зауважити, що таке підвищення норми зиску, викликане зменшенням вартості, отже, і дорожнечі сталого капіталу, зовсім не залежить від того, чи виробляє та галузь промисловості, в якій відбувається це підвищення, предмети розкоші, чи засоби існування, які входять у споживання робітників, чи засоби виробництва взагалі. Остання обставина може мати значення лиш остільки, оскільки йдеться про норму додаткової вартості, яка істотно залежить від вартості робочої сили, тобто від вартості звичайних засобів існування робітника. Тут, навпаки, додаткова вартість і норма додаткової вартості припускаються даними. Як додаткова вартість відноситься до всього капіталу — а це визначає норму зиску — залежить, при цих умовах, виключно від вартості сталого капіталу, але ніяк не від споживної вартості тих елементів, з яких він складається.

Відносне здешевлення засобів виробництва, звичайно, не ви-

* Стор. 476 і далі рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

ключає зростання абсолютної суми їх вартості; бо абсолютні розміри, в яких вони застосовуються, надзвичайно збільшуються разом з розвитком продуктивної сили праці і зростанням масштабу виробництва, яке супроводить його. Економія в застосуванні сталого капіталу, з якого б боку не розглядати її, є почасти результат виключно того, що засоби виробництва функціонують і споживаються як спільні засоби виробництва комбінованого робітника, так що сама ця економія являє собою продукт суспільного характеру безпосередньо продуктивної праці; а почасти вона є результат розвитку продуктивності праці в тих сферах, які постачають капіталові його засоби виробництва, так що, коли розглядати сукупну працю в протиставленні сукупному капіталові, а не самих тільки вживаних капіталістом *X* робітників у протиставленні цьому капіталістові *X*, то ця економія знов таки виявляється продуктом розвитку продуктивних сил суспільної праці, з тією тільки ріжницею, що капіталіст *X* добуває вигоду не тільки з продуктивності праці своєї власної майстерні, але також і чужих майстерень. Не зважаючи на це, економія на сталому капіталі здається капіталістові умовою цілком чужою робітникові, умовою, яка абсолютно не торкається робітника і з якою він не має нічого спільного; тимчасом для капіталіста завжди лишається цілком ясним, що для робітника, звичайно, має значення, багато чи мало праці купує капіталіст за одні й ті самі гроші (бо саме такою виступає в його свідомості угода між капіталістом та робітником). Ця економія в застосуванні засобів виробництва, цей метод досягнення певного результату з найменшими витратами, ще в значно більшій мірі, ніж інші сили, іманентні праці, здається силою, іманентною капіталові, і методом, що є властивий капіталістичному способові виробництва і характеризує його.

Цей спосіб уявлення викликає тим менш сумніву, що йому відповідає зовнішня видимість фактів, і що капіталістичне відношення в дійсності приховує внутрішній зв'язок таким способом, що для робітника умови здійснення його власної праці виявляються чимось байдужим, зовнішнім і чужим.

Поперше: Засоби виробництва, з яких складається сталий капітал, репрезентують тільки гроші капіталіста (як, за Ленге, тіло римського боржника репрезентувало гроші його кредитора) і стоять у певному відношенні тільки до нього, тимчасом як робітник, оскільки він у дійсному процесі виробництва приходить з ними в дотик, має з ними діло тільки як із споживними вартостями виробництва, засобами праці і матеріалами праці. Отже, зменшення чи збільшення цієї вартості є така обставина, яка так само мало зачіпає відношення робітника до капіталіста, як, наприклад, та обставина, чи обробляє він мідь чи залізо. Звичайно, капіталіст, як ми покажемо пізніше, любить розглядати справу інакше в тих випадках, коли має місце збільшення вартості засобів виробництва і, в наслідок цього, зменшення норми зиску.

Подруге: Оскільки ці засоби виробництва в капіталістичному процесі виробництва є разом з тим засобами експлуатації праці, відносна дешевина чи дорожнеча цих засобів експлуатації так само мало турбує робітника, як, наприклад, коня та обставина, чи дорогими чи дешевими вудилами правлять ним.

Нарешті, як ми бачили раніше, робітник дійсно ставиться до суспільного характеру своєї праці, до її комбінації з працею інших для спільної мети, як до якоїсь чужої йому сили; умовою здійснення цієї комбінації є чужа йому власність, марнування якої для нього було б цілком байдужим, коли б його не примушували економізувати її. Цілком інакше стоїть ця справа на фабриках, що належать самим робітникам, наприклад, у Рочделі.

Отже, ледве чи треба згадувати, що оскільки продуктивність праці в одній галузі виробництва виявляється як подешевшення й поліпшення засобів виробництва в іншій галузі і тим самим підвищує норму зиску, цей загальний зв'язок суспільної праці виступає як щось цілком чуже робітникам, що на ділі торкається тільки капіталіста, оскільки тільки він купує і привласнює собі ці засоби виробництва. Те, що він купує продукт робітників чужої галузі виробництва на продукт робітників своєї власної галузі виробництва, і тому розпоряджається продуктом чужих робітників лиш остільки, оскільки він даром привласнив собі продукт своїх власних робітників, — це є таке відношення, яке щасливо приховується процесом циркуляції і т. д.

Сюди долучається ще те, що подібно до того, як виробництво у великому масштабі розвивається вперше в капіталістичній формі, так і жадоба до зиску, з одного боку, і, з другого — конкуренція, яка примушує до якомога дешевшого виробництва товарів, надають цій економії в застосуванні сталого капіталу такого вигляду, ніби вона є специфічною властивістю капіталістичного способу виробництва, а тому функцією капіталіста.

Подібно до того, як капіталістичний спосіб виробництва, з одного боку, спонукає до розвитку продуктивних сил суспільної праці, він, з другого боку, спонукає до економії в застосуванні сталого капіталу.

Справа не обмежується, однак, цим відношенням відчуженості й байдужості між робітником, носієм живої праці, і економним, тобто раціональним і ощадним, застосуванням умов його праці. В силу своєї суперечливої, антагоністичної природи капіталістичний спосіб виробництва йде далі і приводить до того, що само марнування життя і здоров'я робітника, зниження умов його існування залічується до економії в застосуванні сталого капіталу, і тим самим до засобів підвищення норми зиску.

Через те що робітник найбільшу частину свого життя проводить у процесі виробництва, умови процесу виробництва в значній частині є умовами його активного життьового процесу, умовами його існування, і економія на цих умовах існування

є одним з методів підвищення норми зиску; цілком так само, — це ми бачили вже раніш, — як надмірна праця, перетворення робітника в робочу худобу є методом прискорення самозростання вартості капіталу, виробництва додаткової вартості. Ця економія приводить до переповнення тісних, нездорових приміщень робітниками, що капіталістичною мовою зветься економією на будівлях; до скупчення небезпечних машин в одному приміщенні і до недбання про охоронні засоби проти небезпеки; до невживання захисних заходів у тих процесах, які по своїй природі шкідливі для здоров'я або, як у копальнях, зв'язані з небезпекою, і т. д. Ми вже не кажемо про відсутність будьяких установ для того, щоб зробити людським для робітника процес виробництва, зробити його приємним або хоч би тільки зносним. З капіталістичної точки зору це було б цілком недоцільним і безглуздим марнотратством. Взагалі, капіталістичне виробництво, не зважаючи на всю свою скнарість, надзвичайно марнотратне щодо людського матеріалу, цілком так само, як воно, з другого боку, завдяки методові розподілу своїх продуктів через торгівлю і своєму способові конкуренції, дуже марнотратно поводиться з матеріальними засобами, і на одному боці втрачає для суспільства те, що на другому боці виграє для окремих капіталістів.

Подібно до того, як капітал має тенденцію при безпосередньому вживанні живої праці зводити її до необхідної праці і постійно скорочувати працю, необхідну для виготовлення продукту, експлуатуючи суспільні продуктивні сили праці, отже, якнайбільше економізувати безпосередньо вживану живу працю, — цілком так само він має тенденцію цю зведену до її необхідного розміру працю вживати при найекономніших умовах, тобто зводити вартість застосовуваного сталого капіталу до її якнайменшого мінімуму. Якщо вартість товарів визначається вміщеним в них необхідним робочим часом, а не робочим часом, взагалі вміщеним в них, то це визначення реалізується тільки капіталом, який разом з тим постійно скорочує робочий час, суспільно-необхідний для виробництва певного товару. Тим самим ціна товару зводиться до її мінімуму, бо зводиться до мінімуму кожна частина праці, потрібної для виробництва цього товару.

При розгляді економії в застосуванні сталого капіталу треба розрізняти таке. Якщо зростає маса і разом з нею сума вартості застосовуваного капіталу, то це є насамперед тільки концентрація більшої кількості капіталу в одних руках. Але саме ця більша маса капіталу, застосовувана одним підприємцем, — якій здебільшого відповідає й абсолютно більша, але відносно менша кількість вживаної праці, — саме вона й допускає економію сталого капіталу. Коли взяти окремого капіталіста, то зростає розмір необхідних витрат капіталу, особливо основного капіталу; але відносно маси перероблюваного матеріалу і експлуатованої праці вартість цих витрат порівняно зменшується.

Це треба тепер коротко пояснити окремими ілюстраціями. Ми починаємо з кінця, з економії на умовах виробництва, оскільки ці останні разом з тим становлять собою умови існування й життя робітника.

II. Заощадження на умовах праці коштом робітника

Кам'яновугільні копальні. Нехтування найнеобхідніших витрат.

„При тій конкуренції, яка панує... між володільцями кам'яновугільних копалень, не робиться витрат більше, ніж потрібно для того, щоб подолати найочевидніші фізичні труднощі; а при конкуренції між шахтними робітниками, яких звичайно є надмірна кількість, ці останні охоче піддають себе значним небезпекам і найшкідливішим впливам за плату, тільки трохи вищу, ніж плата сусідніх сільських поденників, бо праця в копальнях дозволяє з вигодою використовувати ще й їхніх дітей. Цієї подвійної конкуренції цілком досить... щоб привести до того, що більша частина копалень експлуатується при надто недосконалих осушенні і вентиляції; часто при погано збудованих шахтах, з поганими скріпами, при нездатних машиністах, погано прокладених і погано збудованих штольнях і відкотних шляхах; а це спричиняє руйнування життя і здоров'я робітників або калічення їх, про що статистика дала б жахливу картину" („First Report on Children's Employment in Mines and Collieries etc. 21 April 1829", стор. 102). В англійських кам'яновугільних копальнях коло 1860 року щотижня вбивалося пересічно 15 чоловіка. За звітом про Coal Mines Accidents [нещасні випадки в кам'яновугільних копальнях] (6 лютого 1862 р.), за 10 років, з 1852 до 1861, було вбито разом 8466 чоловіка. Але це число, як каже сам звіт, значно применшене, бо в перші роки, коли фабричні інспектори були тількищо настановлені, а їх округи були занадто великі, про велике число нещасних і смертельних випадків зовсім не повідомлялось. Саме та обставина, що, не зважаючи на все ще дуже великий убій робітників і недостатнє число та незначну владу інспекторів, число нещасних випадків, відколи засновано інспекцію, дуже зменшилось,— саме це показує природну тенденцію капіталістичної експлуатації. — Ці людські жертви є здебільшого результат брудної скнарості володільців шахт, які часто, наприклад, викопують одну тільки шахту, так що не тільки неможлива ніяка справжня вентиляція, але неможливо і вийти з шахти, коли цей єдиний вихід завалюється.

Капіталістичне виробництво, якщо ми розглядатимем його відокремлено, абстрагуючись від процесу циркуляції і спустошень конкуренції, поводиться надзвичайно економно із здійсненою, упредметненою в товарах працею. Навпаки, воно далеко більше, ніж всякий інший спосіб виробництва, є марнотратником людей, живої праці, марнотратником не тільки тіла й крові, але

й нервів і мозку. Справді, тільки шляхом найпотворнішого марнотратства індивідуального розвитку забезпечується і здійснюється розвиток людства взагалі в цю історичну епоху, яка безпосередньо передує свідомій перебудові людського суспільства. Через те що вся економія, про яку тут іде мова, виникає з суспільного характеру праці, то фактично саме цей безпосередньо суспільний характер праці породжує це марнотратство життям і здоров'ям робітників. Характерним у цьому відношенні є питання, поставлене вже фабричним інспектором Б. Бекером: „Все питання потребує серйозного обміркування того, яким способом можна найкраще відвернути це *жертвування дитячим життям, яке спричинює праця тісно скупченими масами (congregational labour)*" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863", стор. 157).

Фабрики. Сюди належить відсутність будьяких охоронних заходів для безпеки, комфорту й здоров'я робітників також і на фабриках у власному значенні слова. Більша частина бюлетенів убою, які перелічують ранених і вбитих промислової армії (дивись щорічні фабричні звіти), виходить звідси. Так само недостача місця, повітря і т. д.

Ще в жовтні 1855 року Леонард Горнер скаржився на опір дуже значного числа фабрикантів вимогам закону про захисні пристрої до горизонтальних валів, не зважаючи на те, що небезпека постійно доводиться нещасними, часто смертельними випадками, і що такі захисні пристрої і не дорогі і ніяк не заважають виробництву („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1855", стор. 6 [7]). В цьому опорі цим та іншим постановам закону фабрикантів відкрито підтримували неплатні мирові судді, які, самі здебільшого фабриканти або друзі фабрикантів, мали розв'язувати ці судові справи. Якого роду були вироки цих панів, видно з слів вищого судді Кемпбеля з приводу одного з таких вироків, на який йому подано було апеляційну скаргу: „Це — не тлумачення парламентського акта, це — просто скасування його" (там же, стор. 11). В тому самому звіті Горнер оповідає, що на багатьох фабриках машини пускають у рух без попередження про це робітників. Через те що й на спиненій машині завжди є що робити, при чому ця робота завжди виконується руками й пальцями, нещасні випадки виникають просто в наслідок неподачі сигналу (там же, стор. 44). Для опору фабричному законодавству фабриканти утворили в ті часи у Манчестері тред-юніон, так звану „National Association for the Amendment of the Factory Laws" („Національна асоціація для поліпшення фабричних законів"), який у березні 1855 р. внесками по 2 шилінги від кінської сили зібрав суму понад 50 000 фунтів стерлінгів, щоб з неї оплачувати судові витрати своїх членів по судових скаргах фабричних інспекторів і вести процеси від імени асоціації. Завдання полягало в тому, щоб довести, що killing no murder [умертвіння не є вбивство], коли це робиться задля зиску. Шотландський фабричний інспектор, сер Джон

Кінкред, оповідає про одну фірму з Глазго, що вона на своїй фабриці зробила з старого заліза захисні пристрої коло всіх своїх машин, щó їй коштувало 9 фунтів стерлінгів 1 шилінг. Коли б вона приєдналась до згаданої асоціації, то вона мусила б заплатити за свої 110 кінських сил 11 фунтів стерлінгів внесків, тобто більше, ніж їй коштували всі захисні пристрої. І все ж в 1854 році була заснована національна асоціація з явною метою чинити опір законові, який приписував такі захисні пристрої. Протягом всього часу з 1844 до 1854 року фабриканти не звертали ні найменшої уваги на цей закон. З наказу Пальмерстона фабричні інспектори повідомили фабрикантів, що віднині закон застосовуватиметься з усією серйозністю. Фабриканти відразу заснували свою асоціацію, серед найвидатніших членів якої було навіть багато мирових суддів, які самі повинні були, як такі, застосовувати цей закон. Коли в квітні 1855 року новий міністр внутрішніх справ, сер Джордж Грей, зробив компромісну пропозицію, за якою уряд згідний був задовольнитись майже тільки номінальними захисними пристроями, то асоціація з обуренням відкинула і цю пропозицію. Відомий інженер Томас Ферберн рискував своєю репутацією, виступаючи в різних процесах як експерт на захист економії і порушеної свободи капіталу. Голову фабричної інспекції, Леонарда Горнера, фабриканти переслідували і обмовляли всякими способами.

Однак, фабриканти не заспокоїлись, поки не добились вироку Court of Queens Bench [Суду королівської лави], за тлумаченням якого закон 1844 року не приписував ніяких захисних пристроїв коло горизонтальних валів, поставлених вище 7 футів над підлогою; нарешті, в 1856 році їм удалося з допомогою святоші Вільсона Паттена,— одного з тих побожних людей, які виставляють свою релігійність напоказ і завжди готові виконувати найбруднішу роботу, щоб догодити рицарям гаманця,— провести в парламенті закон, яким вони при тодішніх обставинах могли бути задоволені. Цей закон фактично позбавив робітників усякого спеціального захисту і відсилав їх шукати відшкодування при нещасних випадках, спричинених машинами, до звичайних судів (чистий глум при англійських судових витратах), тимчасом як, з другого боку, за допомогою дуже хитромудрих приписів щодо переведення експертизи він зробив майже неможливим, щоб фабрикант програв процес. Результатом цього було швидке збільшення нещасних випадків. За півріччя, з травня до жовтня 1858 року, інспектор Бекер констатував збільшення нещасних випадків на 21% порівняно тільки з минулим півріччям. 36,7% усіх нещасних випадків, на його думку, можна було б уникнути. Правда, в 1858 і 1859 рр. число нещасних випадків значно зменшилось проти 1845 і 1846 рр., а саме на 29%, при збільшенні числа робітників на 20% у галузях промисловості, що підлягали інспекції. Але в чому причина цього? Оскільки це питання, що викликало боротьбу, до цього часу (1865 р.) розв'язане, воно розв'язане

головним чином в наслідок запровадження нових машин, які вже з самого початку виробляються з захисними пристроями, з якими фабрикант мириться, бо вони не вимагають від нього додаткових витрат. Крім того, декільком робітникам удалось добитися через суд значного відшкодування за свої втрачені руки і відстояти ствердження цих судових вироків вищою інстанцією („Rep. of Insp. of Fact., 30 April 1861", стор. 31; також April 1862, стор. 17 [18]).

Цього досить в питанні про економію на засобах забезпечення життя і членів тіла робітників (серед яких багато дітей) від небезпек, які виникають безпосередньо з уживання їх коло машин.

Праця в закритих приміщеннях взагалі.— Відомо, в якій великій мірі економія на просторі, отже й на будівлях, приводить до скупченості робітників у тісних приміщеннях. До цього долучається ще економія на засобах вентиляції. Разом з довшим робочим часом обидві ці причини викликають значне збільшення хвороб органів дихання, а тому й збільшення смертності. Нижченаведені ілюстрації взяті з звіту про „Public Health, 6-th Rep. 1863" [народне здоров'я]; звіт складений доктором Джоном Сімоном, добре відомим з нашої першої книги.

Подібно до того, як комбінація робітників і кооперація їх допускає застосовування машин у великому масштабі, концентрацію засобів виробництва і економію в застосуванні їх, так само ця спільна робота великих мас у закритих приміщеннях і при таких обставинах, коли вирішальним є не здоров'я робітників, а успішніше виготовлення продукту,— ця масова концентрація робітників у тій самій майстерні є, з одного боку, джерелом зростаючого зиску для капіталістів, а, з другого боку, якщо вона не компенсується скороченням робочого часу і спеціальними охоронними заходами, разом з тим причиною марнотратства життям і здоров'ям робітників.

Доктор Сімон встановлює таке загальне правило, яке він доводить масовими статистичними даними: „В тій самій мірі, в якій населення певної місцевості змушене спільно працювати в закритих приміщеннях, в тій самій мірі зростає, при інших незмінних умовах, норма смертності цієї округи в наслідок хвороб легенів" (стор. 23). Причина — погана вентиляція. „Мабуть, у всій Англії немає жодного винятку з того загального правила, що в кожній окрузі, яка має значну, проваджену в закритих приміщеннях промисловість, збільшена смертність цих робітників достатня для того, щоб забарвити статистику смертності всієї округи значним переважанням хвороб легенів" (стор. 23).

З статистики смертності в тих галузях промисловості, в яких працюють у закритих приміщеннях і які в 1860 і 1861 pp. були досліджені санітарним відомством, виявляється: на те саме число чоловіків між 15 і 55 роками, на яке в англійських землеробських округах припадає 100 випадків смерті від сухот і інших хвороб легенів, припадає: у Ковентрі — 163 випадки смерті від

сухот, в Блекберні й Скіптоні — 167, в Конглетоні й Бредфорді — 168, в Лейстері — 171, в Ліку — 182, в Маккльсфільді — 184, в Больтоні — 190, в Ноттінгемі — 192, в Рочделі — 193, в Дербі — 198, в Сальфорді і Аштоні-на-Лайні — 203, в Лідсі — 218, в Престоні — 220 і в Манчестері — 263 (стор. 24). Нижченаведена таблиця дає ще разючіший приклад. Вона наводить випадки смерті в наслідок хвороб легенів окремо для обох статей між 15 і 25 роками, обчислені на кожні 10 0000 жителів. Вибрано такі округи, де тільки жінки заняті в промисловості, провадженій у закритих приміщеннях, а чоловіки — в усяких можливих галузях праці.

Округи	Головна промисловість	Число випадків смерті від легеневих захворувань між 15 і 25 роками на 100 000 жителів	
		Чоловіки	Жінки
Berkhampstead	Плетіння з соломи, працюють жінки	219	578
Leighton Buzzard	Плетіння з соломи, працюють жінки	309	554
Newport Pagnell	Плетіння мережива жінками	301	617
Towcester	Плетіння мережива жінками	239	577
Yeovil	Виробництво рукавичок, здебільшого працюють жінки	280	409
Leek	Шовкова-промисловість, переважно жінки . .	437	856
Congleton	Шовкова промисловість, переважно жінки . .	566	790
Macclesfield	Шовкова промисловість, переважно жінки . .	593	890
Здорова сільська місцевість	Землеробство	331	333

В округах шовкової промисловості, де участь чоловіків у фабричній праці більша, більша також і смертність серед них. Норма смертності від сухот і т. п. як чоловіків, так і жінок виявляє тут, як сказано в звіті, „обурливі (atrocious) санітарні умови, при яких провадиться значна частина нашої шовкової промисловості“. І це якраз та сама шовкова промисловість, фабриканти якої, посилаючись на винятково сприятливі санітарні умови свого виробництва, вимагали і почасти добилися винятково довгого робочого часу для дітей, молодших 13 років. (книга I, розд. VIII, 6, стор. 306 *).

„Без сумніву, жодна з досліджених досі галузей промисловості не дає сумнішої картини, ніж та, що її дає доктор Сміт щодо кравецтва... Майстерні, каже він, дуже неоднакові щодо

* Стор. 214 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

санітарного стану; але майже всі вони переповнені, погано провітрюються і в високій мірі несприятливі для здоров'я... В таких кімнатах, крім усього, неодмінно жарко; а коли запалюють газ, як це роблять удень під час туману або зимою вечорами, то температура підвищується до 80 і навіть до 90 градусів (за Фаренгейтом = 27—33° Цельсія) і викликає надзвичайне пітніння робітників і згущення пари на шибках, так що вода безупинно стікає або крапає з вікна в стелі, і робітники змушені держати відчиненими кілька вікон, хоча вони при цьому неминуче простуджуються. — Становище в 16 найзначніших майстернях лондонського Вестенду він описує так: найбільший кубічний простір, який припадає в цих погано провітрюваних кімнатах на одного робітника, становить 270 кубічних футів; найменший — 105 футів, пересічно — всього тільки 156 футів на людину. В одній майстерні, яка обведена з усіх боків галереєю і має освітлення тільки згори, занято від 92 до 100 осіб; горить багато газових ріжків; клозети збудовані безпосередньо коло майстерні, і на кожну людину припадає не більше, як 150 кубічних футів простору. В другій майстерні, в освітленому згори дворі, яку можна назвати тільки собачою конурою і яку можна провітрювати тільки через маленьке вікно в даху, працює 5 чи 6 осіб, при чому на кожну з них припадає 112 кубічних футів". І „в цих жахливих (atrocious) майстернях, які описує доктор Сміт, кравці працюють звичайно 12—13 годин на день, а іноді праця триває 14—16 годин" (стор. 25, 26, 28).

Число занятих людей	Галузь промисловості і місцевість	Норма смертності на 100 000 осіб віком 25—35 р.	35—45 р.	45—55 р.
958 265	Землеробство, Англія та Уельс	743	805	1145
22 301 чоловіків і 12 377 жінок	Кравці, Лондон	958	1262	2093
13 803	Складачі й друкарі, Лондон	894	1747	2367

(стор. 30). Треба відзначити — і це дійсно відзначено складачем цього звіту, завідувачем медичного відділу, Джоном Сімоном, — що для віку в 25—35 років смертність кравців, складачів і друкарів Лондона показана применшеною, бо в обох цих галузях промисловості лондонські майстри одержують з села велике число молодих людей (мабуть, до 30 років), що працюють як учні і „improvers", тобто для дальшого удосконалення. Вони збільшують число занятих осіб, на яке треба обчисляти норми смертності промислового населення Лондона; але вони не збільшують в такій самій мірі число смертей у Лондоні, бо їх перебування в Лондоні тільки тимчасове; коли вони захворіють на протязі цього часу, то вертаються додому на село, і смерть їх, якщо вони умирають, реєструється там. Ця обставина ще в більшій мірі стосується до молодшого віку, і в наслідок цього

лондонські норми смертності для осіб цього віку зовсім позбавлені значення як показники антисанітарного стану промисловості (стор. 30).

Такий самий стан, як у кравців, маємо і в складачів, у яких до відсутності вентиляції, до отруєного повітря і т. ін. долучається ще нічна праця. Їх звичайний робочий час триває 12—13 годин, іноді 15—16. „Страшенний жар і задушливе повітря, як тільки запалюють газ... Нерідко буває, що випари з словолитні або сморід від машин чи стокових ям підіймаються з нижчого поверху і ще більше погіршують антисанітарний стан верхніх приміщень. Нагріте повітря нижчих приміщень нагріває вищі вже самим тільки нагріванням їх підлоги, і коли при великому споживанні газу приміщення низькі, то це — велике лихо. Ще гірше стоїть справа там, де парові казани стоять у нижчому поверсі і наповнюють весь будинок незносним жаром... Загалом можна сказати, що вентиляція абсолютно незадовільна і зовсім недостатня для того, щоб після заходу сонця усунути жар та продукти згорання газу, і що в багатьох майстернях, особливо там, де раніше були житлові приміщення, становище надзвичайно сумне“. „У деяких майстернях, особливо в тих, де друкуються тижневі видання і де заняті також хлопці 12—16 років, працюють майже без перерв два дні і одну ніч; а в інших складальних майстернях, в яких виконують „негайні“ роботи, робітник не має відпочинку навіть у неділю, і його робочий тиждень становить 7 днів замість 6“ (стор. 26, 28).

Про швачок і модисток (milliners and dressmakers) ми вже казали в книзі I, розд. VIII, 3, стор. 263*, коли мова йшла про надмірну працю. Їх робочі приміщення у нашому звіті описані доктором Ордом. Навіть якщо вдень вони кращі, то в години, коли горить газ, в них надзвичайний жар, повітря зіпсоване (foul) і нездорове. В 34 кращих майстернях доктор Орд знайшов, що пересічна кількість кубічних футів повітря на кожну робітницю була: „В 4 випадках більша, ніж 500; в 4 інших випадках — 400—500; в 5 — від 200 до 250; в 4 — від 150 до 200; і, нарешті, в 9 — всього 100—150. Навіть у найбільш сприятливому з цих випадків повітря ледве-ледве вистачає для довгої праці, якщо приміщення недостатньо провітрюється... Навіть при добрій вентиляції увечері в майстернях стає дуже жарко й душно через те, що в них потрібно багато газових ріжків“. А ось зауваження доктора Орда про одну з відвіданих ним майстерень нижчої категорії, де робота провадиться коштом посередника (middleman): „Кімната має 1280 кубічних футів; в ній знаходяться 14 осіб; на кожну з них припадає 91,5 кубічних футів. Робітниці мали тут спрацьований і виснажений вигляд. Їх заробіток визначається в 7—15 шилінгів на тиждень, крім того чай... Робочі години — від 8 до 8. Маленька кімната, в якій скупчені ці 14 осіб,

* Стор. 181 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

провітрюється погано. В ній є два вікна, що відчиняються, і камін, але забитий; будьяких спеціальних вентиляційних пристроїв немає“ (стор. 27).

Той самий звіт зауважує щодо надмірної праці модисток: „Надмірна праця молодих жінок панує у фешенебельних модних майстернях тільки протягом 4 приблизно місяців на рік, але в такій потворній мірі, що це в багатьох випадках викликало хвилинне здивування й незадоволення публіки; протягом цих місяців у майстерні звичайно працюють повних 14 годин щодня, а при скупченні спішних замовлень 17—18 годин на день. В інші пори року в майстерні працюють, мабуть, 10—14 годин; ті, що працюють дома, працюють регулярно 12 або 13 годин. У виробництві дамських мантильок, комірців, сорочок і т. д. число годин праці в спільній майстерні, включаючи й працю на швацькій машині, менше і не перевищує здебільшого 10—12“; але, каже доктор Орд, „в деяких майстернях регулярний робочий час у певні періоди здовжується окремо оплачуваними надурочними годинами, а в інших майстернях беруть роботу додому, щоб закінчити її після звичайного робочого часу: і та і друга форма надмірної праці, можемо додати, часто є примусова“ (стор. 28). Джон Сімон зауважує в примітці до цієї сторінки: „Пан Редкліф, секретар епідеміологічного товариства, який мав особливо багато нагод досліджувати здоров'я модисток у майстернях першого типу, знайшов на кожних 20 дівчат, які самі вважали себе „цілком здоровими“, тільки одну здорову; у решти виявились різні ступені фізичної перевтоми, нервового виснаження і численних викликаних цим функціональних розладів“. За причини цього він вважає: насамперед довжину робочого дня, яку він визначає мінімум у 12 годин на день навіть для тихого сезону; подруге, „переповнення і погане провітрювання майстерень, зіпсоване газовими ріжками повітря, недостатнє або погане харчування і недостатнє піклування про домашній комфорт“.

Висновок, до якого приходить голова англійського санітарного відомства, такий: „Для робітників практично неможливо настояти на тому, що теоретично є їх найелементарнішим правом на здоров'я, а саме настояти, щоб підприємець, який збирає їх для виконання будьяких робіт, своїм власним коштом усував, оскільки це від нього залежить, всі не необхідні в цій спільній роботі умови, які шкідливо впливають на здоров'я; і що в той час, як самі робітники фактично неспроможні добитись для себе цієї санітарної справедливості, вони так само мало можуть — не зважаючи на гаданий намір законодавця — сподіватись будьякої ефективної допомоги від тих урядовців, які повинні проводити в життя Nuisances Removal Acts [закони для усунення антисанітарного стану]“ (стор. 29). — „Без сумніву, визначення точних меж, поза якими підприємці мусять підлягати регулюванню, становитиме деякі дрібні технічні труднощі. Але... в принципі вимога

охорони здоров'я є універсальна. І в інтересах мільйонів робітників і робітниць, життя яких тепер без потреби калічиться і скорочується безконечними фізичними стражданнями, породжуваними тільки їх працею, я зважуюсь висловити надію, що санітарні умови праці так само повсюди будуть поставлені під належний захист закону; принаймні настільки, щоб була забезпечена справжня вентиляція в усіх закритих робочих приміщеннях і щоб у кожній галузі праці, по своїй природі шкідливій для здоров'я, по можливості був обмежений особливо небезпечний для здоров'я вплив" (стор. 31).

III. Економія на здобуванні сили, на передачі сили і на будівлях

У своєму жовтневому звіті за 1852 рік Л. Горнер цитує лист відомого інженера Джемса Насміта з Патрікрофта, винахідника парового молота, де, між іншим, сказано:

„Публіка дуже мало знайома з колосальним приростом рушійної сили, досягнутим за допомогою таких змін системи й поліпшень" [у парових машинах], „як ті, про які я кажу. Сила машин нашої округи (Ланкаширу) перебувала протягом майже 40 років під гнітом боязкої і повної передсудів рутини, але, на щастя, ми тепер від неї емансипувались. Протягом останніх 15 років, особливо ж на протязі останніх 4 років" [отже, з 1848 р.], „сталась деякі дуже важливі зміни в способі використовування конденсаційних парових машин... В результаті... ті самі машини виконують далеко більше роботи, і до того ж при значно зменшеному споживанні вугілля... Протягом дуже багатьох років з часу введення парової сили на фабриках цієї округи гадали, що швидкість, з якою можуть працювати конденсаційні парові машини, становить приблизно 220 футів підіймання поршня на хвилину; тобто машина з підійманням поршня в 5 футів була вже за встановленою нормою обмежена 22 оборотами ексцентрика на хвилину. Вважалось за недоцільне гнати машину швидше; а через те що весь механізм був пристосований до цієї швидкості руху поршня в 220 футів на хвилину, ця мала і безглуздо обмежена швидкість панувала в усій промисловості протягом багатьох років. Але, нарешті, чи в наслідок щасливого незнання встановленої норми чи з інших, кращих причин, якийсь сміливий новатор спробував більшу швидкість, і тому що результат був надзвичайно сприятливий, інші наслідували цей приклад; машині, як тоді казали, попустили віжки і змінили головні колеса передатного механізму таким чином, що парова машина могла робити 300 футів і більше на хвилину, в той час як механізми зберігали свою колишню швидкість... Це прискорення руху парової машини стало тепер майже загальним, бо виявилось, що не тільки з тієї самої машини здобувалося більше корисної сили, але що й рух в наслідок біль-

шої інерції маховика став значно регулярнішим. При незмінному тисненні пари і незмінному розрідженні в конденсаторі одержується більше сили в наслідок простого прискорення руху поршня. Коли б ми могли, наприклад, парову машину, яка при швидкості в 200 футів на хвилину дає 40 кінських сил, відповідними змінами привести до того, щоб вона при тому самому тисненні пари й розрідженні робила 400 футів на хвилину, то ми мали б якраз подвійну кількість сили; а через те що тиснення пари і розрідження в обох випадках однакові, то напруження окремих частин машини, отже й небезпека нещасних випадків при прискореній швидкості не збільшується в будьякій значній мірі. Вся ріжниця в тому, що споживатиметься більше пари в тій самій або приблизно в тій самій пропорції, в якій прискорюється рух поршня; далі, трохи швидше зношуватимуться частини, які зазнають тертя, але про це ледве чи варто говорити... Але для того, щоб від тієї самої машини за допомогою прискореного руху поршня добути більше сили, треба спалити під тим самим паровим казаном більше вугілля або вживати казан з більшою здатністю паротворення, коротко — треба виробляти більше пари. Це і було зроблено, і казани з більшою здатністю паротворення були пристосовані до старих „прискорених“ машин; таким чином ці машини в багатьох випадках давали на 100% більше роботи. Коло 1842 року надзвичайно дешеве вироблення сили паровими машинами на копальнях Корнуоля почало викликати до себе увагу; конкуренція в бавовнопрядільній промисловості примушувала фабрикантів шукати головне джерело свого зиску в заощадженнях; надзвичайна ріжниця у споживанні вугілля за одну годину і на одну кінську силу, яку показували корнуольські машини, а також надзвичайна економія при застосуванні вульфових машин з подвійними циліндрами, і в нашій місцевості висунули на перший план питання про економію паливного матеріалу. Корнуольські машини і машини з подвійними циліндрами постачали одну кінську силу за годину при споживанні $3^1/_2$ до 4 фунтів вугілля, тимчасом як машини в бавовнопрядільних округах споживали звичайно 8 або 12 фунтів вугілля на 1 кінську силу за годину. Така значна ріжниця спонукала фабрикантів і машинобудівників нашої округи добитись за допомогою аналогічних засобів таких же виняткових результатів у справі економії, які в Корнуолі і у Франції стали вже звичайними, бо там висока ціна на вугілля примушувала фабрикантів якомога більше обмежувати затрати на цю дорогу статтю їх підприємств. Це привело до дуже важливих результатів. Поперше: багато казанів, в яких половина поверхні в добрі старі часи високих зисків лишалась під впливом холодного зовнішнього повітря, тепер покрили товстою повстю або цеглою і штукатуркою та іншими матеріалами, чим запобігали утраті тепла, добутого з такими великими витратами. Таким самим способом почали захищати парові труби і так само обгортати повстю й деревом циліндри. Подруге, почали вживати високе тиснення,

Досі на охоронний клапан навішували такий тягар, що він відкривався вже при тисненні пари в 4, 6 або 8 фунтів на квадратний дюйм; тепер виявили, що підвищенням тиснення до 14 або 20 фунтів... можна досягти дуже значного заощадження вугілля; інакше кажучи, фабрика почала працювати при значно меншому споживанні вугілля... Ті, що мали для цього засоби й сміливість, стали застосовувати систему збільшеного тиснення і розширення в повному її обсягу і застосовували відповідно до цього збудовані парові казани, які давали пару тисненням в 30, 40, 60 і 70 фунтів на квадратний дюйм — тиснення, при якому інженер старої школи від страху зомлів би. Але через те що економічний результат цього підвищеного тиснення пари... виявився дуже швидко в цілком недвозначній формі фунтів, шилінгів і пенсів, парові казани високого тиснення при конденсаційних машинах стали майже загальним явищем. Ті, що провели реформу радикально, стали застосовувати вульфові машини, і це мало місце щодо більшості недавно збудованих машин; вони стали застосовувати особливо вульфові машини з 2 циліндрами, в одному з яких пара з казана розвиває силу в наслідок перевищення тиснення над тисненням атмосфери і потім, замість того щоб після кожного підіймання поршня виходити у повітря, як це було раніш, входить у циліндр низького тиснення, приблизно вчетверо більший обсягом, і, розширившись там далі, відводиться в конденсатор. Економічний результат, одержуваний при таких машинах, полягає в тому, що одна кінська сила за одну годину добувається при споживанні $3^1/_2$ — 4 фунтів вугілля; тимчасом як при машинах старої системи для цього потрібно було від 12 до 14 фунтів. За допомогою майстерного пристрою вульфову систему подвійного циліндра або комбінованої машини високого й низького тиснення удалось пристосувати до наявних уже старих машин і таким чином підвищити їх ефективність при одночасному зменшенні споживання вугілля. Того самого результату досягнуто протягом останніх 8—10 років за допомогою сполучення машини високого тиснення з конденсаційною машиною таким чином, що спожита пара першої переходила в другу і пускала її в рух. Така система корисна в багатьох випадках".

„Не легко було б точно встановити, наскільки збільшилась ефективність праці тих самих колишніх парових машин, до яких пристосовані деякі або й усі ці нові поліпшення. Але я певен, що на ту саму вагу парової машини ми одержуємо тепер пересічно принаймні на 50% більше корисної роботи і що в багатьох випадках та сама парова машина, яка в часи обмеженої швидкості в 220 футів на хвилину давала 50 кінських сил, дає тепер понад 100. Надзвичайно ефективні щодо економії результати застосування пари високого тиснення при конденсаційних машинах, так само як і далеко більші вимоги, які ставляться до старих парових машин з метою розширення підприємств, привели за останні три роки до введення трубчастих казанів, в наслідок

чого знов таки значно зменшились витрати добування пари“ („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1852“, стор. 23—27).

Те, що сказано тут про двигуни, стосується так само й до передатних механізмів і робочих машин.

„Швидкість, з якою на протязі небагатьох останніх років ішов розвиток поліпшень у машинах, дала фабрикантам змогу розширити виробництво без додаткової рушійної сили. Економніше користування працею стало необхідним в наслідок скорочення робочого дня, і на більшості добре керованих фабрик завжди думають про те, яким шляхом можна збільшити виробництво при зменшених витратах. Завдяки люб'язності одного дуже інтелігентного фабриканта моєї округи, я маю перед собою дані про число і вік робітників, занятих на його фабриці, про застосовувані машини і виплачену заробітну плату за час від 1840 року по цей день. В жовтні 1840 року його фірма вживала 600 робітників, з яких 200 були молодші 13 років. У жовтні 1852 року — тільки 350 робітників, з яких тільки 60 молодших 13 років. Обидва роки у нього було в роботі те саме число машин, за винятком дуже небагатьох, і виплачена була та сама сума заробітної плати“ (Звіт *Редгрева* в „Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1852“, стор. 58 [59]).

Ці поліпшення машин виявляють свою повну ефективність тільки тоді, коли машини встановлюються в нових, доцільно впорядкованих фабричних будівлях.

„Щодо поліпшення машин, то я мушу зауважити, що перш за все великий прогрес зроблено в будуванні фабрик, пристосованих до встановлення цих нових машин... В нижньому поверсі я сукаю всю мою пряжу і в самому тільки цьому поверсі ставлю 29 000 подвійних веретен. В самому тільки цьому приміщенні я заощаджую на праці щонайменше 10%, не так в наслідок поліпшень у самій системі подвійних веретен, як в наслідок зосередження машин під одним керуванням; те саме число веретен я можу пускати в рух за допомогою одного тільки передатного вала, чим заощаджую на валах від 60 до 80% порівняно з іншими фірмами. Крім того це дає велику економію на мастилі, жирах і т. д.... Одним словом — вдосконаленим влаштуванням фабрики і поліпшеними машинами я заощадив на праці мінімум 10% і, крім того, маю велику економію на силі, вугіллі, мастилі, салі, передатних валах, пасах і т. д.“ (Свідчення одного бавовнопрядільного фабриканта, „Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863“, стор. [109] 110).

IV. Утилізація покидьків виробництва

Разом з капіталістичним способом виробництва поширюється використовування покидьків виробництва і споживання. Під першими ми розуміємо відпади промисловості й землеробства, під останніми — почасти екскременти, які є результатом природного

обміну речовин у людини, почасти ту форму, в якій предмети споживання лишаються після споживання їх. Отже, покидьки виробництва в хемічній промисловості є побічні продукти, які при незначному масштабі виробництва пропадають марно; залізні стружки, які лишаються при фабрикації машин і знову входять як сировинний матеріал у виробництво заліза і т. д. Екскременти споживання—це виділювані людиною природні речовини, рештки одягу у формі ганчірок і т. д. Екскременти споживання мають найбільше значення для землеробства. Щодо застосування їх, капіталістичне господарство відзначається колосальним марнотратством; у Лондоні, наприклад, воно не знаходить кращого застосування для екскрементів $4^1/_2$ мільйонів людей, як з величезними витратами заражати ними Темзу.

Подорожчання сировинних матеріалів є, звичайно, спонукою до використовування відпадів.

Загалом умовами цього повторного використання є: масовість цих екскрементів, яка можлива тільки при роботах у великому масштабі; поліпшення машин, завдяки чому речовини, які раніш у своїй даній формі були непридатні до вжитку, переходять у таку форму, в якій вони можуть бути використані в новому виробництві; прогрес науки, особливо хемії, яка відкриває корисні властивості таких відпадів. Правда, і в дрібному землеробстві, де поля обробляються як сади, як от у Ломбардії, південному Китаї та Японії, також має місце значна економія цього роду. Але, загалом кажучи, при цій системі продуктивність землеробства купується великим марнотратством людської робочої сили, відтягуваної від інших сфер виробництва.

Так звані відпади відіграють значну роль майже в кожній галузі промисловості. Так, наприклад, у грудневому фабричному звіті за 1863 рік [стор. 139] наводиться як одна з головних причин того, чому в Англії — як і в багатьох частинах Ірландії— орендарі тільки неохоче й рідко сіють льон, ось що: „Значна кількість відпадів... які відходять при обробітку льону в дрібних льонотіпальних фабриках, де рушійною силою є вода (scutch mills)... Відпадів від бавовни порівняно небагато, а при оброблені льону їх дуже багато. Старанна робота при мочінні і механічному тіпанні льону може значно обмежити цю втрату... В Ірландії льон часто тіпають надзвичайно незадовільним способом, так що 28 — 30% його пропадало марно“; усе це могло б бути усунене при застосуванні кращих машин. Костриця при цьому відпадає в такій великій кількості, що фабричний інспектор каже: „З деяких тіпальних фабрик в Ірландії мене повідомили, що тіпальники часто вживають у себе дома відпади, які утворюються на цих фабриках, як паливний матеріал для своїх печей, а це ж дуже цінний матеріал“ („Rep. of Insp. of Fact. Oct., 1863“, стор. 140). Про відпади бавовни мова буде далі, там, де ми розглядаємо коливання цін на сировинний матеріал.

Шерстяна промисловість була розсудливіша, ніж льонообробна промисловість. „Раніше звичайно вважалося ганебним збирати відпади шерсті та шерстяні ганчірки для повторного перероблення, але цей передсуд цілком зник у shoddy trade (виробництві штучної шерсті), яке стало важливою галуззю шерстяної промисловості Йоркшірської округи, і немає сумніву, що й підприємства, що переробляють відпади бавовни, незабаром теж займуть те саме місце, як галузь промисловості, що задовольняє визнані потреби. 30 років тому шерстяні ганчірки, тобто шматки тканини з чистої вовни і т. д., коштували пересічно щось 4 фунти стерлінгів 4 шилінги за тонну; на протязі останніх кількох років вони стали коштувати 44 фунти стерлінгів за тонну. А попит на них так збільшився, що використовується навіть мішана тканина з вовни й бавовни, бо знайдено засіб руйнувати бавовну без пошкодження вовни; і тепер тисячі робітників заняті у фабрикації shoddy, а споживач має з того велику користь, оскільки він тепер може купити сукно доброї середньої якості за дуже помірну ціну“ („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863“, стор. 107). Поновлювана таким чином штучна шерсть уже в кінці 1862 року становила третину всього споживання вовни англійською промисловістю („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1862“, стор. 81). „Велика користь“ для „споживача“ полягає в тому, що його шерстяний одяг зношується втроє швидше, ніж раніше, і вшестеро швидше витирається до ниток.

Англійська шовкова промисловість посувалась по тій самій похилій площині. З 1839 до 1862 року споживання натурального шовку-сирця трохи зменшилось, тимчасом як споживання шовкових відпадів подвоїлось. Поліпшені машини дали змогу фабрикувати з цього, при інших умовах майже нічого не вартого матеріалу, шовк, придатний для багатьох цілей.

Найразючіший приклад застосування відпадів дає хемічна промисловість. Вона споживає не тільки свої власні відпади, знаходячи для них нове застосування, але й відпади найрізноріднiших інших галузей промисловості і перетворює, наприклад, майже некорисний раніше кам'яновугільний дьоготь в анілінові фарби, в красильну речовину крапу (алізарин), а останнім часом також у медикаменти.

Від цієї економії на відпадах виробництва в наслідок повторного використання їх треба відрізняти економію при утворенні самих відпадів, тобто зведення екскрементів виробництва до їх мінімуму і безпосереднє максимальне використання всіх сировинних та допоміжних матеріалів, що входять у виробництво.

Заощадження на відпадах почасти зумовлене якістю застосовуваних машин. Мастило, мило тощо заощаджуються тим більше, чим точніше працюють окремі частини машин і чим краще вони відполіровані. Це стосується до допоміжних матеріалів. А почасти, і це найважливіше, від якості застосовуваних машин і знарядь залежить те, більша чи менша частина сировинного

матеріалу перетвориться в процесі виробництва у відпади. Нарешті, це залежить від якості самого сировинного матеріалу. А ця остання знов таки залежить почасти від розвитку добувної промисловості і землеробства, які виробляють сировинний матеріал (від прогресу культури у власному значенні цього слова), почасти від виробленості тих процесів, які проходить сировинний матеріал перед тим, як вступає в мануфактуру.

„Пармантьє довів, що з не дуже давніх часів, наприклад, з часу Людовіка XIV, умілість молоти зерно у Франції дуже значно удосконалилась, так що нові млини порівняно з старими можуть давати з тієї самої кількості зерна майже наполовину більше хліба. Дійсно, річне споживання на одного жителя Парижа спочатку рахували в 4 сетьє зерна, потім у 3, нарешті в 2, тимчасом як тепер воно становить тільки $1^1/_3$ сетьє, або приблизно 342 фунти на душу... В Перше, де я довго жив, грубо збудовані млини, які мали жорна з граніту й трапу, здебільшого перебудовано за правилами механіки, яка зробила такі великі успіхи за останні 30 років. Їх устаткували добрими жорнами La Ferté, зерно почали молоти двічі, ситу надали колового руху, в наслідок чого кількість продукту борошном з тієї самої кількості зерна збільшилась на $^1/_6$. Отже, я легко пояснюю собі величезну ріжницю між щоденним споживанням зерна у римлян і в нас; причина полягає просто в недостатній досконалості способів помолу зерна і виготовлення хліба. Цим самим я мушу пояснити також той дивовижний факт, що його наводить *Пліній,* XVIII, розд. 20, 2... „Борошно продавалося в Римі, залежно від якості, по 40, 48 або 96 асів за модій“. Ці ціни, такі високі порівняно з одночасними цінами на зерно, пояснюються недосконалим станом млинів, які перебували тоді ще в періоді дитинства, і значними витратами помолу, які випливали з цього“ *(Dureau de la Malle:* „Économie Politique des Romains“. Paris 1840. I, стор. 280 [281]).

V. Економія в наслідок винаходів

Ці заощадження в застосуванні основного капіталу є, як уже сказано, результатом того, що умови праці застосовуються у великому масштабі, коротко, що вони служать умовами безпосередньо суспільної, усуспільненої праці, або безпосередньої кооперації в процесі виробництва. Це є, з одного боку, та умова, при якій тільки й можуть бути застосовані механічні й хемічні винаходи без підвищення ціни товару, а ця остання обставина завжди є conditio sine qua non [неодмінною умовою]. З другого боку, тільки при великому масштабі виробництва стають можливими ті заощадження, які випливають із спільного продуктивного споживання. Нарешті, тільки досвід комбінованого робітника відкриває і показує, де і як треба економізувати, як найпростіше реалізувати вже зроблені відкриття, які практичні труднощі до-

водиться переборювати при реалізації теорії — її застосуванні до процесу виробництва — і т. д.

Зауважмо, між іншим, що слід відрізняти загальну працю від спільної праці. Обидві вони відіграють у процесі виробництва свою роль, обидві переходять одна в одну, але обидві й відрізняються між собою. Загальна праця — це всяка наукова праця, всяке відкриття, всякий винахід. Вона зумовлюється почасти кооперацією сучасників, почасти використанням праці попередників. Спільна праця передбачає безпосередню кооперацію індивідів.

Вищесказане дістає нове потвердження в таких часто спостережуваних обставинах:

1. У великій ріжниці між витратами першого будування нової машини і витратами її репродукції, про що дивись у Юра і Беббеджа.

2. У значно більших витратах, при яких взагалі ведеться підприємство, основане на нових винаходах, порівняно з витратами підприємств, які пізніше виникають на його руїнах, ex suis ossibus [на його кістках]. Це явище має таку вагу, що перші підприємці здебільшого банкрутують і тільки пізніші підприємці, в руки яких будівлі, машини і т. д. дістаються по дешевих цінах, процвітають. Тим то в більшості випадків найнікчемніша і наймізерніша група грошових капіталістів дістає найбільшу вигоду з усякого прогресу загальної праці людського розуму та її суспільного застосування за допомогою комбінованої праці.

Розділ шостий

ВПЛИВ ЗМІНИ ЦІН

I. Коливання цін сировинного матеріалу, безпосередній вплив цих коливань на норму зиску

Ми припускаємо тут, як і раніше, що в нормі додаткової вартості не відбувається ніякої зміни. Ця передумова потрібна для того, щоб дослідити даний випадок в його чистому вигляді. Було б однак можливо, що при незмінній нормі додаткової вартості певний капітал уживає до праці зростаюче або меншаюче число робітників у наслідок тих скорочень або розширень, що їх викликають в ньому коливання цін на сировинний матеріал, які належить тут розглянути. В цьому випадку маса додаткової вартості могла б змінюватися при сталій нормі додаткової вартості. Однак, і це ми повинні тут усунути як проміжний випадок. Якщо поліпшення машин і зміна цін сировинного матеріалу впливають одночасно, чи то на масу робітників, вживаних даним капіталом, чи на висоту заробітної плати, то треба тільки зіставити 1) вплив, який справляє зміна сталого капіталу на норму зиску, 2) вплив, який справляє зміна

заробітної плати на норму зиску; підсумок виходить тоді сам собою.

Але тут, як і в попередньому випадку, треба, загалом кажучи, зауважити таке: якщо відбуваються зміни, чи то в наслідок економії на сталому капіталі, чи в наслідок коливань цін сировинного матеріалу, то вони завжди впливають на норму зиску, навіть і тоді, коли вони зовсім не зачіпають заробітної плати, отже, і норми і маси додаткової вартості. У формулі $m' \frac{v}{K}$ вони змінюють величину K, а тим самим і значення цілого дробу. Отже, і тут цілком байдуже — в відміну від того, що виявилось при розгляді додаткової вартості — в яких сферах виробництва відбуваються ці зміни; чи виробляють зачеплені цими змінами галузі промисловості засоби існування для робітників, відповідно сталий капітал для виробництва таких засобів існування, чи ні. Розвинене тут в такій самій мірі стосується й до тих випадків, коли зміни відбуваються у виробництві предметів розкоші, а під виробництвом предметів розкоші тут слід розуміти всяке виробництво, яке не є потрібне для репродукції робочої сили.

Під сировинним матеріалом ми розумітимем тут і допоміжні матеріали, як от індиго, вугілля, газ і ін. Далі, оскільки в цій рубриці розглядаються машини, їх власний сировинний матеріал складається з заліза, дерева, шкіри та ін. Тому на їх власну ціну впливають коливання цін сировинного матеріалу, який входить у їх конструкцію. Оскільки їх ціна підвищується в наслідок коливання цін, — чи сировинного матеріалу, з якого вони складаються, чи то допоміжних матеріалів, споживаних під час їх функціонування, — знижується pro tanto [відповідно до цього] норма зиску. У зворотному випадку — навпаки.

В дальшому дослідженні ми обмежимось коливаннями цін сировинного матеріалу, але не того матеріалу, що входить у процес виробництва як сировинний матеріал тих машин, що функціонують як засоби праці, або як допоміжний матеріал при застосуванні машин, а того, що входить як сировинний матеріал безпосередньо в процес виробництва товару. Тут слід відзначити тільки таке: природне багатство на залізо, вугілля, дерево і т. д., на головні елементи будування й застосовування машин, здається тут природною родючістю капіталу і є елементом у визначенні норми зиску, незалежно від високого чи низького рівня заробітної плати.

Через те що норма зиску є $\frac{m}{K}$ або $= \frac{m}{c+v}$, то ясно, що все те, що спричинює зміну у величині c, а тому й K, викликає також зміну в нормі зиску, навіть і тоді, коли m і v і їх взаємне відношення лишаються незмінними. Але сировинний матеріал становить головну частину сталого капіталу. Навіть у ті галузі

промисловості, в які не входить сировинний матеріал у власному значенні слова, він входить як допоміжний матеріал або як складова частина машин і т. д., і таким чином коливання його цін впливають pro tanto на норму зиску. Якщо ціна сировинного матеріалу зменшується на суму $= d$, то $\frac{m}{K}$, або $\frac{m}{c+v}$, переходить у $\frac{m}{K-d}$, або у $\frac{m}{(c-d)+v}$. Тому норма зиску підвищується. Навпаки, якщо ціна сировинного матеріалу підвищується, то $\frac{m}{K}$, або $\frac{m}{c+v}$, переходить у $\frac{m}{K+d}$, або $\frac{m}{(c+d)+v}$; тому норма зиску падає. Отже, при інших однакових умовах норма зиску зменшується і підвищується у зворотному напрямі до руху ціни сировинного матеріалу. Звідси виявляється, між іншим, наскільки важлива для промислових країн низька ціна сировинного матеріалу, навіть в тому випадку, коли коливання цін сировинного матеріалу зовсім не супроводяться змінами у сфері продажу продукту, отже цілком незалежно від співвідношення попиту й подання. Далі, звідси виходить, що зовнішня торгівля впливає на норму зиску, навіть незалежно від усякого впливу її на заробітну плату в наслідок здешевлення необхідних засобів існування. Вона впливає саме на ціни сировинних або допоміжних матеріалів, які входять у промисловість або землеробство. Цілком недостатнє ще й досі розуміння природи норми зиску та її специфічної відмінності від норми додаткової вартості є причиною того, що, з одного боку, економісти, які підкреслюють встановлений практичним досвідом значний вплив цін сировинного матеріалу на норму зиску, пояснюють це теоретично цілком неправильно (Торренс), тимчасом як, з другого боку, економісти, які твердо тримаються загальних принципів, як Рікардо, не визнають, наприклад, впливу світової торгівлі на норму зиску.

Тому зрозуміло, яке велике значення має для промисловості скасування або зниження мит на сировинні матеріали; тим то вільний по можливості довіз сировинних матеріалів був уже основним положенням раціонально розвиненої системи охоронних мит. Поряд із скасуванням мит на хліб це було головною метою англійських фритредерів [прихильників вільної зовнішньої торгівлі], які перш за все дбали про те, щоб було скасоване також мито на бавовну.

Прикладом важливості зниження цін не сировинного матеріалу у власному значенні слова, а допоміжного матеріалу, який разом з тим є головним елементом харчування, може служити споживання борошна в бавовняній промисловості. Вже в 1837 році Р. Г. Грег [13] обчислив, що ті 100 000 механічних і

[13] „The Factory Question and the Ten Hours Bill“. By *R. H. Greg*, London 1837, стор. 115.

250 000 ручних верстатів, які функціонували тоді в бавовноткацькій промисловості Великобританії, споживали щорічно 41 мільйон фунтів борошна для шліхтування основи. До цього треба ще додати третину цієї кількості на біління й інші процеси. Загальну вартість споживаного таким чином борошна він обчислює для останніх 10 років у 342 083 фунтів стерлінгів на рік. Порівняння з цінами на борошно на континенті показало, що переплати на самому тільки борошні, які фабриканти примушені були робити в наслідок мита на хліб, становили щорічно 170 000 фунтів стерлінгів. Для 1837 року Грег оцінює ці переплати щонайменше в 200 000 фунтів стерлінгів і вказує одну фірму, для якої переплата на борошні становила щорічно 1000 фунтів стерлінгів. В наслідок цього „великі фабриканти, дбайливі і рахубливі ділки, кажуть, що 10 годин щоденної праці було б цілком досить, коли б скасували мита на хліб" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1848", стор. 98). Мита на хліб були скасовані; крім того, були скасовані мита на бавовну і інші сировинні матеріали; але ледве цього було досягнуто, як опозиція фабрикантів десятигодинному білеві стала запеклішою, ніж колибудь. І коли зразу після цього десятигодинний робочий день на фабриках все ж став законом, його першим наслідком була спроба загального зниження заробітної плати.

Вартість сировинних і допоміжних матеріалів цілком і за один раз входить у вартість продукту, на виготовлення якого вони споживаються, тимчасом як вартість елементів основного капіталу входить у продукт тільки в міру свого зношування, отже, тільки ступнево. З цього випливає, що на ціну продукту в далеко більшій мірі впливає ціна сировинного матеріалу, ніж ціна основного капіталу, хоч норма зиску визначається загальною сумою вартості застосовуваного капіталу, незалежно від того, скільки саме з нього спожито. Але ясно, — хоч про це ми згадуємо тільки мимохідь, бо ми й тут ще припускаємо, що товари продаються по їх вартості, отже, викликувані конкуренцією коливання цін нас тут ще зовсім не цікавлять, — що розширення або скорочення ринку залежить від ціни окремого товару і стоїть у зворотному відношенні до зростання або падіння цієї ціни. Тому в дійсності з підвищенням ціни сировинного матеріалу ціна фабрикату підвищується не в тій самій пропорції, а при падінні ціни сировинного матеріалу знижується не в тій самій пропорції, як ціна сировинного матеріалу. Тому норма зиску в одному випадку падає нижче, а в другому підіймається вище, ніж це було б при продажу товарів по їх вартості.

Далі: маса й вартість застосовуваних машин зростає з розвитком продуктивної сили праці, але не в тій самій пропорції, в якій зростає ця продуктивна сила, тобто в якій ці машини постачають збільшену кількість продукту. Отже, в тих галузях промисловості, куди взагалі входить сировинний матеріал, тобто де предмет праці сам уже є продукт ранішої праці, там зро-

стання продуктивної сили праці виражається якраз в тому відношенні, в якому збільшується кількість сировинного матеріалу, що вбирає в себе певну кількість праці, отже, в зростаючій масі сировинного матеріалу, яка, наприклад, за одну робочу годину перетворюється в продукт, переробляється на товар. Отже, в міру розвитку продуктивної сили праці вартість сировинного матеріалу становить все зростаючу складову частину вартості товарного продукту, і не тільки тому, що вона цілком входить у цю останню, але й тому, що в кожній відповідній частині цілого продукту постійно зменшується і частина, яка відповідає зношуванню машин, і частина, яку створює новододана праця. В наслідок цього спадного руху відносно зростає друга частина вартості, утворювана сировинним матеріалом, якщо це зростання не знищується відповідним зменшенням вартості на боці сировинного матеріалу, яке випливає з ростущої продуктивності праці, застосовуваної для виготовлення самого цього сировинного матеріалу.

Далі: через те що сировинні й допоміжні матеріали цілком так само, як і заробітна плата, становлять складові частини обігового капіталу, отже, мусять постійно цілком заміщатися з кожного продажу продукту, тимчасом як щодо машин треба заміщати тільки зношування, і до того ж на перший час у формі резервного фонду, — при чому в дійсності зовсім неістотно, чи дає кожний окремий продаж відповідну частину для цього резервного фонду, якщо тільки весь річний продаж дає для цього фонду відповідну річну частину, — то тут знову виявляється, що підвищення ціни сировинного матеріалу може урізати або загальмувати весь процес репродукції, якщо виручена від продажу товарів ціна недостатня для заміщення всіх елементів товару, або якщо ця ціна робить неможливим продовження процесу в розмірах, відповідних його технічній основі, так що або тільки частина машин може працювати абож усі машини не можуть працювати звичайний повний час.

Нарешті, витрати, спричинювані відпадами, змінюються в прямому відношенні до коливань ціни сировинного матеріалу: підвищуються, якщо вона підвищується, падають, якщо вона падає. Але й тут є певна межа. Ще в 1850 році було написано: „Одно з джерел значних втрат, що виникають з підвищення ціни сировинного матеріалу, ледве чи буде помітне для кожного, хто не є прядільником-практиком, а саме втрата на відпадах. Мене повідомляють, що коли ціна бавовни підвищується, то витрати прядільника, особливо при виготовленні пряжі низької якості, зростають у більшій мірі, ніж це показує виплачена надбавка до ціни. Відпади при прядінні грубої пряжі становлять понад 15%; отже, якщо цей процент спричинює втрату в $^1/_2$ пенса на фунт при ціні бавовни в $3^1/_2$ пенса, то при підвищенні ціни бавовни до 7 пенсів за фунт він підвищує цю втрату до 1 пенса на фунт“ („Rep. of Insp. of Fact., April 1850“, стор. 17). — Але в

той час, коли в наслідок американської громадянської війни ціна бавовни підвищилась до нечуваного за ціле майже століття рівня, звіт говорив зовсім інше: „Ціна, яку тепер дають за бавовняні відпади, і повторне використання цих відпадів на фабриці як сировинного матеріалу компенсують до певної міри ріжницю в утраті на відпадах між індійською і американською бавовною. Ця ріжниця становить приблизно $12^1/_2\%$. Втрата при обробленні індійської бавовни становить 25%, так що в дійсності бавовна коштує прядільникові на $^1/_4$ більше, ніж він за неї платить. Втрата на відпадах не була така важлива, коли американська бавовна коштувала 5 або 6 пенсів за 1 фунт, бо вона не перевищувала тоді $^3/_4$ пенса на фунт; але вона дуже важлива тепер, коли 1 фунт бавовни коштує 2 шилінги, і втрата на відпадах становить, отже, 6 пенсів“ [14] („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863“, стор. 106).

II. Підвищення й зниження вартості капіталу, звільнненя і зв'язування капіталу

Явища, які ми досліджуємо в цьому розділі, для свого повного розвитку передбачають наявність кредитної справи і конкуренції на світовому ринку, який взагалі становить базу й життьову атмосферу капіталістичного способу виробництва. Але ці конкретніші форми капіталістичного виробництва можуть бути вичерпно розглянуті тільки після того, як буде з'ясована загальна природа капіталу; крім того, розгляд цих форм не входить у план нашої праці і належить до можливого продовження її. Проте, явища, зазначені в заголовку, можуть бути тут розглянуті в загальній формі. Вони зв'язані, поперше, між собою, а подруге, як з нормою, так і з масою зиску. Їх треба коротко розглянути хоч би вже тому, що вони викликають ілюзію, ніби не тільки норма, але й маса зиску — яка в дійсності тотожна з масою додаткової вартості — може зменшуватись або збільшуватись незалежно від рухів додаткової вартості, чи то її маси чи її норми.

Чи можна розглядати звільнення і зв'язування капіталу на одному боці, підвищення і зниження його вартості на другому, як різні явища?

Насамперед постає питання: що розуміємо ми під звільненням і зв'язуванням капіталу? Підвищення і зниження вартості

[14] У кінцевій фразі звіту зроблено помилку. Замість 6 пенсів мусить бути 3 пенси втрати на відпадах. Ця втрата становить, правда, 25% при обробленні індійської бавовни, але тільки $12^1/_2$—15% при обробленні американської бавовни, а мова тут іде про цю останню, при чому раніше той самий процент при ціні в 5—6 пенсів був правильно обчислений. А втім, і при обробленні американської бавовни, яка довозилась до Европи протягом останніх років громадянської війни, процент відпадів часто був значно вищий, ніж у попередні часи. — *Ф. Е.*

зрозумілі самі собою. Вони значать не що інше, як те, що наявний капітал в наслідок будьяких загальних економічних обставин — бо мова тут іде не про особливу долю якогось приватного капіталу — збільшується або зменшується в своїй вартості; отже, що вартість авансованого на виробництво капіталу підвищується або падає, незалежно від зростання його вартості в наслідок ужитої ним додаткової праці.

Під зв'язуванням капіталу ми розуміємо той випадок, коли певні частини сукупної вартості продукту знову мусять бути перетворені в елементи сталого або змінного капіталу для того, щоб виробництво і далі провадилось у своєму попередньому масштабі. Під звільненням капіталу ми розуміємо той випадок, коли частина сукупної вартості продукту, яка досі мусила знову перетворюватись у сталий або змінний капітал, стає вільною і надлишковою, якщо виробництво має і далі провадитися в попередніх розмірах. Це звільнення або зв'язування капіталу є відмінне від звільнення або зв'язування доходу. Якщо, наприклад, річна додаткова вартість для капіталу K дорівнює x, то в наслідок здешевлення товарів, які входять у споживання капіталістів, $x-a$ може вистачити для того, щоб задовольнити ту саму масу потреб і т. д., що й раніше. Отже, звільняється певна частина доходу $=a$, яка тепер може служити або для збільшення споживання, або для зворотного перетворення в капітал (для нагромадження). Навпаки: якщо потрібно $x+a$ для того, щоб і далі вести попереднє життя, то або це останнє мусить зазнати обмеження в задоволенні потреб, або та частина доходу $=a$, яка раніш нагромаджувалась, мусить бути витрачена тепер як дохід.

Підвищення і зниження вартості може торкнутися сталого або змінного капіталу, чи обох разом, і щодо сталого капіталу воно знов таки може торкнутися основної або обігової його частини, чи обох разом.

В сталому капіталі треба розглянути: сировинні й допоміжні матеріали, до яких належать і півфабрикати, — все це ми тут охоплюємо назвою сировинні матеріали, — і машини та інший основний капітал.

Вище ми розглядали саме зміни ціни — відповідно, вартості — сировинного матеріалу з точки зору їх впливу на норму зиску і встановили той загальний закон, що при інших однакових умовах норма зиску стоїть у зворотному відношенні до висоти вартості сировинного матеріалу. І це безумовно правильно для капіталу, який заново вкладається у підприємство, отже для таких випадків, коли капіталовкладення, перетворення грошей у продуктивний капітал, відбувається вперше.

Але незалежно від цього нововкладеного капіталу велика частина капіталу, який уже функціонує, перебуває в сфері циркуляції, в той час як друга частина перебуває у сфері виробництва. Одна частина існує як товар на ринку і мусить бути

перетворена в гроші; друга частина існує як гроші в будьякій формі і мусить бути знову перетворена в умови виробництва; нарешті, третя частина перебуває у сфері виробництва, почасти у первісній формі засобів виробництва, сировинних матеріалів, допоміжних матеріалів, куплених на ринку півфабрикатів, машин та іншого основного капіталу, почасти як продукт, який ще тільки виготовляється. Як діє тут підвищення вартості або зниження вартості, це в великій мірі залежить від того відношення, в якому стоять одні до одних ці складові частини. Щоб спростити питання, залишмо спочатку осторонь весь основний капітал і розгляньмо тільки ту частину сталого капіталу, яка складається з сировинних матеріалів, допоміжних матеріалів, півфабрикатів і товарів, які ще тільки виготовляються або вже є готові на ринку.

Якщо підвищується ціна сировинного матеріалу, наприклад, бавовни, то підвищується й ціна бавовняних товарів — півфабрикатів, як от пряжа, і готових товарів, як от тканини і т. д., — сфабрикованих з дешевшої бавовни; так само підвищується і вартість як ще неперебленої бавовни, яка є на складі, так і тієї, що перебуває ще в процесі оброблення. Ця остання, через те що вона в наслідок зворотного впливу стає виразом більшої кількості робочого часу, додає до продукту, в який вона входить як складова частина, більшу вартість, ніж та, яку вона первісно мала сама і яку капіталіст заплатив за неї.

Отже, якщо підвищення цін сировинного матеріалу супроводиться наявністю на ринку значної маси готового товару, — все одно, на якому ступені готовості, — то підвищується вартість цього товару і разом з тим відбувається підвищення вартості наявного капіталу. Те саме стосується і до запасів сировинного матеріалу і т. д., які перебувають в руках виробників. Це підвищення вартості може відшкодувати або й більш ніж відшкодувати окремих капіталістів або навіть і цілу окрему сферу виробництва капіталу за падіння норми зиску, яке виникає з підвищення ціни сировинного матеріалу. Не входячи тут у деталі впливу конкуренції, можна, однак, ради повноти відзначити, що 1) коли запаси сировинного матеріалу, які перебувають на складах, значні, то вони протидіють підвищенню цін, що виникає в місці виробництва сировинного матеріалу; 2) коли півфабрикати або готові товари, які перебувають на ринку, дуже тиснуть на ринок, то вони заважають ціні готових товарів і півфабрикатів зростати відповідно до ціни їх сировинного матеріалу.

Зворотне маємо при падінні цін сировинного матеріалу, яке при інших однакових умовах підвищує норму зиску. Товари, які перебувають на ринку, речі, які ще тільки виготовляються, запаси сировинного матеріалу знецінюються і цим самим протидіють одночасному підвищенню норми зиску.

Чим менші запаси, які перебувають у сфері виробництва і на ринку, наприклад, наприкінці операційного року, коли си-

ровинний матеріал знову постачається великими масами, як от у землеробстві після жнив, — тим виразніше виступає вплив зміни цін сировинного матеріалу.

В усьому нашому дослідженні ми виходимо з того припущення, що підвищення або зниження цін є вираз дійсних коливань вартості. Але через те що тут мова йде про той вплив, який ці коливання цін справляють на норму зиску, то в дійсності не має значення, яка є причина цих коливань; отже, розвинуте тут має силу також і тоді, коли ціни підвищуються і падають не в наслідок коливань вартості, а в наслідок діяння системи кредиту, конкуренції і т. д.

Через те що норма зиску дорівнює відношенню надлишку вартості продукту до вартості всього авансованого капіталу, то підвищення норми зиску, що походить із зниження вартості авансованого капіталу, може бути сполучене з втратою капітальної вартості; так само зниження норми зиску, що походить з підвищення вартості авансованого капіталу, може бути сполучене з виграшем.

Щодо другої частини сталого капіталу, машин і взагалі основного капіталу, то підвищення вартості, які тут відбуваються і стосуються саме до будівель, землі і т. д., не можуть бути розглянуті до викладу вчення про земельну ренту і тому вони не належать сюди. Але для зниження вартості цієї частини капіталу загальне значення мають:

1. Постійні поліпшення, які позбавляють наявні машини, фабричне устаткування і т. д. частини їх споживної вартості, а тому і їх вартості. Цей процес діє з особливою силою в перший період введення нових машин, раніше ніж вони досягають певної міри зрілості, і коли вони через це постійно стають застарілими раніше, ніж встигають репродукувати свою вартість. Це одна з причин звичайного в такі епохи безмірного здовження робочого часу, праці вдень і вночі почережно змінами, для того, щоб протягом коротшого часу репродукувати вартість машин, не відраховуючи при цьому занадто багато на їх зношування. Якщо ж, навпаки, короткий період діяльності машин (короткий строк їх життя в зв'язку з можливими поліпшеннями) не буде таким способом скомпенсовано, то в наслідок їх морального зношування вони переносять на продукт занадто велику частину своєї вартості, так що не можуть конкурувати навіть з ручною працею [15].

Якщо машини, устаткування будівель, взагалі основний капітал досяг певної зрілості, так що протягом довшого часу він, принаймні в своїй основній конструкції, лишається незмінним, то подібне ж зниження вартості настає в наслідок поліп-

[15] Приклади, між іншим, у Беббеджа. Звичайний засіб — зниження заробітної плати — застосовується і тут, і таким чином це постійне знецінення діє цілком інакше, ніж це уявляє собі в своєму гармонійному мозку пан Кері.

шень у методах репродукції цього основного капіталу. Вартість машин і т. д. знижується тепер не тому, що вони швидко витісняються або до певної міри знецінюються новими продуктивнішими машинами і т. д., а тому, що вони тепер можуть бути дешевше репродуковані. Це одна з причин, чому великі підприємства часто процвітають тільки в других руках, після того як збанкрутує перший власник, а другий, що дешево купив підприємство, таким чином уже з самого початку починає своє виробництво з меншими витратами капіталу.

В землеробстві особливо впадає в очі, що ті самі причини, які підвищують або знижують ціну продукту, підвищують або знижують також і вартість капіталу, бо цей останній у значній частині сам складається з цього продукту — хліба, худоби і т. ін. (Рікардо).

Тепер треба було б згадати ще про змінний капітал.

Якщо вартість робочої сили підвищується в наслідок підвищення вартості потрібних для її репродукції засобів існування, або, навпаки, знижується в наслідок зниження вартості цих засобів існування, — а підвищення вартості і зниження вартості змінного капіталу не виражає нічого іншого, крім цих обох випадків, — то при незмінній довжині робочого дня цьому підвищенню вартості відповідає падіння додаткової вартості, а цьому зниженню вартості — зростання додаткової вартості. Але в той самий час з цим можуть бути зв'язані й інші обставини — звільнення і зв'язування капіталу — які не були ще досліджені і які треба тепер коротко розглянути.

Якщо заробітна плата знижується в наслідок падіння вартості робочої сили (з чим може бути зв'язане навіть підвищення реальної ціни праці), то таким чином звільняється частина капіталу, яка досі витрачалась на заробітну плату. Відбувається звільнення змінного капіталу. На нововкладуваний капітал це справляє тільки той вплив, що він працює з підвищеною нормою додаткової вартості. Та сама кількість праці приводиться в рух за допомогою меншої кількості грошей, ніж раніше, і таким чином неоплачена частина праці збільшується коштом оплаченої. Але для капіталу, який був вкладений уже раніше, не тільки підвищується норма додаткової вартості, але, крім того, звільняється частина капіталу, яка досі витрачалась на заробітну плату. Досі вона була зв'язана і становила постійну частину, яка відділялась від виручки за продукт і мусила витрачатись на заробітну плату, функціонувати як змінний капітал, якщо підприємство мало й далі провадитися в попередніх розмірах. Тепер ця частина стає вільною, і може, отже, бути використана як нове капіталовкладення, чи для розширення того самого підприємства, чи для функціонування в іншій сфері виробництва.

Припустімо наприклад що спочатку потрібно було 500 фунтів стерлінгів для того, щоб щотижня приводити в рух 500 робітників, а тепер для цього потрібно тільки 400 фунтів стерлінгів. Тоді, якщо припустити, що в обох випадках маса виробленої вартості = 1000 фунтам стерлінгів, маса щотижневої додаткової вартості буде в першому випадку = 500 фунтів стерлінгів, норма додаткової вартості $\frac{500}{500} = 100\%$; але після зниження заробітної плати маса додаткової вартості буде 1000 фунтів стерлінгів — — 400 фунтів стерлінгів = 600 фунтам стерлінгів, а її норма $\frac{600}{400} = 150\%$. І це підвищення норми додаткової вартості є єдиний результат для того, хто із змінним капіталом в 400 фунтів стерлінгів і з відповідним сталим капіталом починає нове підприємство в тій самій сфері виробництва. Але в підприємстві, яке вже функціонує, в цьому випадку в наслідок зниження вартості змінного капіталу не тільки підвищується маса додаткової вартості з 500 до 600 фунтів стерлінгів і норма додаткової вартості з 100 до 150%; тут, крім того, звільняється 100 фунтів стерлінгів змінного капіталу, за допомогою яких знову таки можна експлуатувати працю. Отже, не тільки та сама кількість праці експлуатується з більшою вигодою, але, в наслідок звільнення цих 100 фунтів стерлінгів, з тим самим змінним капіталом у 500 фунтів стерлінгів можна експлуатувати при підвищеній нормі експлуатації більше робітників, ніж раніше.

Припустімо тепер, навпаки, що при 500 занятих робітниках первісне відношення розподілу продукту є: $400\,v + 600\,m = 1000$, отже, що норма додаткової вартості є = 150%. Таким чином робітник одержує тут щотижня $^4/_5$ фунтів стерлінгів = = 16 шилінгів. Якщо тепер в наслідок підвищення вартості змінного капіталу 500 робітників коштують щотижня 500 фунтів стерлінгів, то тижнева заробітна плата кожного робітника = = 1 фунтові стерлінгів, і 400 фунтів стерлінгів можуть привести в рух тільки 400 робітників. Отже, якщо пускатиметься в рух те саме число робітників, що й раніш, то ми матимемо $500\,v + 500\,m = 1000$; норма додаткової вартості знизиться з 150 до 100%, тобто на $^1/_3$. Для нововкладуваного капіталу єдиним результатом було б це зниження норми додаткової вартості. При інших однакових умовах норма зиску відповідно знизилася б, хоч і не в такій самій пропорції. Якщо, наприклад, $c = 2000$, то в першому випадку ми маємо $2000\,c + 400\,v + 600\,m = 3000$; $m' = 150\%$, $p' = \frac{600}{2400} = 25\%$. В другому випадку $2000\,c + 500\,v + 500\,m = 3000$; $m' = 100\%$; $p' = \frac{500}{2500} = 20\%$. Навпаки, для вкладеного вже капіталу результат був би двоякий. З 400 фунтами стерлінгів змінного капіталу тепер можна привести в рух тільки 400 робітників, до того ж при нормі додаткової вартості в 100%. Отже, вся додаткова вартість, яку вони дають, становить тільки

400 фунтів стерлінгів. Далі, через те що сталий капітал вартістю в 2000 фунтів стерлінгів потребує для свого функціонування 500 робітників, то 400 робітників можуть привести в рух тільки сталий капітал вартістю в 1600 фунтів стерлінгів. Отже, для того, щоб виробництво і далі провадилося в попередніх розмірах і щоб $^{1}/_{5}$ машин не стояла без діла, змінний капітал мусить бути підвищений на 100 фунтів стерлінгів, щоб, як і раніш, вживати 500 робітників; а цього можна досягти тільки за допомогою того, що вільний досі капітал зв'язується, при чому та частина нагромадження, яка повинна була б служити для розширення виробництва, тепер служить тільки для поповнення, абож до попереднього капіталу додається та частина, яка призначена була для витрачання як дохід. Із збільшеною на 100 фунтів стерлінгів витратою змінного капіталу тепер виробляється на 100 фунтів стерлінгів менше додаткової вартості. Щоб привести в рух те саме число робітників, потрібно більше капіталу, і разом з тим зменшується додаткова вартість, яку дає кожний окремий робітник.

Вигоди, які випливають із звільнення, і втрати, які випливають із зв'язування змінного капіталу, існують тільки для капіталу, який уже вкладений і який, отже, репродукується при даних відношеннях. Для нововкладуваного капіталу вигоди на одному боці, втрати на другому зводяться до підвищення або зниження норми додаткової вартості і відповідної, хоч і зовсім не пропорціональної, зміни норми зиску.

Щойно досліджене звільнення і зв'язування змінного капіталу є наслідок зниження вартості або підвищення вартості елементів змінного капіталу, тобто витрат репродукції робочої сили. Але змінний капітал може звільнятися й тоді, коли в наслідок розвитку продуктивної сили, при незмінній нормі заробітної плати, потрібно менше робітників для того, щоб привести в рух ту саму масу сталого капіталу. Так само, навпаки, зв'язування додаткового змінного капіталу може мати місце, якщо в наслідок зниження продуктивної сили праці потрібно більше робітників для тієї самої маси сталого капіталу. Якщо ж, з другого боку, частина капіталу, який раніш застосовувався як змінний капітал, застосовується тепер у формі сталого капіталу, отже, якщо відбувається тільки зміна розподілу між складовими частинами того самого капіталу, то, хоч це і справляє вплив на норму додаткової вартості й зиску, але не належить до розглядуваної тут рубрики зв'язування і звільнення капіталу.

Сталий капітал, як ми вже бачили, також може зв'язуватись або звільнятись в наслідок підвищення вартості або зниження вартості тих елементів, з яких він складається. Залишаючи це осторонь, зв'язування його можливе (без перетворення будьякої частини змінного капіталу в сталий) тільки тоді, коли збіль-

шується продуктивна сила праці, отже, коли та сама маса праці створює більше продукту і тому приводить в рух більше сталого капіталу. Те саме при певних обставинах може мати місце тоді, коли продуктивна сила зменшується, як, наприклад, у землеробстві, так що та сама кількість праці потребує для створення того самого продукту більше засобів виробництва, наприклад, більше насіння або добрива, дренування і т. д. Без знецінення сталий капітал може звільнятись тоді, коли в наслідок удосконалень, застосовування сил природи і т. ін. сталий капітал меншої вартості стає спроможним технічно виконувати ту саму службу, яку раніше виконував капітал вищої вартості.

У книзі II ми бачили, що після того як товари перетворені в гроші, продані, певна частина цих грошей знову мусить бути перетворена в речові елементи сталого капіталу і саме в тих пропорціях, яких вимагає певний технічний характер кожної даної сфери виробництва. Щодо цього в усіх галузях — залишаючи осторонь заробітну плату, отже, змінний капітал — найважливішим елементом є сировинний матеріал, включаючи й допоміжні матеріали, які особливо важать у тих галузях виробництва, в які не входить сировинний матеріал у власному значенні, як от у копальнях і добувній промисловості взагалі. Та частина ціни, яка мусить замістити зношування машин, поки машини ще взагалі здатні функціонувати, входить в обрахунок більше ідеально; не має особливого значення, коли саме ця частина буде оплачена й заміщена грішми, сьогодні чи завтра, чи в якийсь інший період часу обороту капіталу. Інакше стоїть справа з сировинним матеріалом. Якщо ціна сировинного матеріалу підвищується, то може стати неможливим, після відрахування заробітної плати, цілком замістити ціну його з вартості товару. Тому сильні коливання цін викликають перерви, великі колізії і навіть катастрофи в процесі репродукції. Продукти землеробства у власному розумінні слова, сировинні матеріали, які походять з органічної природи, особливо підпадають таким коливанням вартості в наслідок мінливих врожаїв і т. д. — кредитну систему ми тут ще цілком залишаємо осторонь. Та сама кількість праці може тут в наслідок непіддатних контролеві природних умов, сприятливості чи несприятливості діб року та ін., виражатися в дуже різних кількостях споживних вартостей, і тому певна кількість цих споживних вартостей матиме дуже різну ціну. Якщо вартість x представлена в 100 фунтах товару a, то ціна одного фунта $a = \frac{x}{100}$; якщо ж вона представлена в 1000 фунтах a, то ціна одного фунта $a = \frac{x}{1000}$ і т. д. Такий, отже, є один елемент цих коливань ціни сировинного матеріалу. Другий елемент, про який тут згадується тільки для повноти, — бо конкуренція, як і кредитна система, лежить тут покищо поза межами нашого розгляду, — є такий: з самої природи речей рослинні й тваринні речовини, ріст і виробництво яких підлягають

певним органічним законам, зв'язаним з певними природними строками, не можуть бути раптом збільшені в такій мірі, як, наприклад, машини та інший основний капітал, вугілля, руда та ін., збільшення яких, якщо припустити незмінність природних умов, може відбуватися в промислово розвиненій країні в найкоротші строки. Тим то можливо, а при розвиненому капіталістичному виробництві навіть неминуче, що виробництво і збільшення тієї частини сталого капіталу, яка складається з основного капіталу, машин і т. д., значно випереджає виробництво і збільшення тієї його частини, яка складається з органічних сировинних матеріалів, так що попит на ці сировинні матеріали зростає швидше, ніж подання їх, в наслідок чого ціна їх підвищується. Це підвищення ціни приводить в дійсності до того: 1) що ці сировинні матеріали починають довозитися з дальших місцевостей, бо підвищена ціна покриває збільшені витрати транспорту; 2) що виробництво цих сировинних матеріалів збільшується — обставина, яка, однак, залежно від природних умов, можливо, тільки через рік зможе дійсно збільшити масу продукту, і 3) що використовуються всякі раніш невикористовувані сурогати і починають економніше поводитися з відпадами. Коли підвищення цін починає дуже помітно впливати на розширення виробництва й подання, то здебільшого вже настав поворотний пункт, після якого в наслідок триваючого збільшення кількості сировинного матеріалу і всіх тих товарів, в які він входить як елемент, попит падає, і тому настає також реакція в русі ціни сировинного матеріалу. Незалежно від тих конвульсій, які викликає ця реакція в наслідок знецінення капіталу в різних формах, сюди долучаються ще й інші обставини, про які треба зараз згадати.

Але, насамперед, уже з досі сказаного ясно таке: чим розвиненіше капіталістичне виробництво і чим більше тому засобів для раптового й безперервного збільшення тієї частини сталого капіталу, яка складається з машин і т. д., чим швидше нагромадження (як, особливо, в часи процвітання), тим більша відносна перепродукція машин та іншого основного капіталу, і тим частіша відносна недопродукція рослинних і тваринних сировинних матеріалів, тим чіткіше вищеописане підвищення їх ціни і відповідна цьому останньому реакція. Отже, тим частіші ті потрясіння (Revulsionen), які виникають в наслідок цього сильного коливання ціни одного з головних елементів процесу репродукції.

Але якщо настає крах цих високих цін, через те що їх підвищення викликало почасти зменшення попиту, а почасти розширення виробництва і подання з віддалених і досі мало або й зовсім невикористовуваних виробничих місцевостей, при чому обидві ці обставини приводять до перевищення подання сировинних матеріалів над попитом на них — перевищення саме при старих високих цінах,— то результат цього слід розглядати з різних точок зору. Раптовий крах ціни сировинного продукту гальмує

його репродукцію, і таким чином відновлюється монополія тих країн — джерел його постачання, які виробляють при найсприятливіших умовах, — відновлюється, може, з певними обмеженнями, але все ж відновлюється. Правда, репродукція сировинних матеріалів в наслідок даного поштовху відбувається в розширеному масштабі, особливо в країнах, які в більшій чи меншій мірі володіють монополією цього виробництва. Але та база, на якій в наслідок збільшення кількості машин і т. д. відбувається виробництво і яка тепер після кількох коливань має стати новою нормальною базою, новим вихідним пунктом, дуже розширилася в наслідок процесів, що відбувались протягом останнього циклу обороту. При цьому, однак, в частині другорядних джерел постачання сировинного матеріалу репродукція, яка щойно збільшилась, знову значно гальмується. Так, наприклад, з таблиць експорту ясно видно, як протягом останніх 30 років (до 1865 року) зростало індійське виробництво бавовни, коли наставала недостача в американському виробництві, і потім раптом знову починалося більш-менш тривале скорочення. Протягом часу подорожчання сировинного матеріалу промислові капіталісти об'єднуються, утворюють асоціації, щоб регулювати виробництво. Так було, наприклад, в Манчестері після підвищення цін на бавовну в 1848 році, так само як і в виробництві льону в Ірландії. Але як тільки безпосередній привід мине і знову суверенно запанує загальний принцип конкуренції „купувати на найдешевшому ринку“ (замість того, щоб намагатися, як це робили згадані асоціації, підвищити виробничу здатність відповідних країн — джерел постачання сировинного матеріалу, незалежно від безпосередньої ціни даного моменту, по якій ці країни можуть у даний час постачати продукт), — отже, як тільки знову суверенно запанує принцип конкуренції, регулювати подання знову полишається „ціні“. Всяка думка про спільний, рішучий і передбачливий контроль над виробництвом сировинного матеріалу — контроль, який загалом і в цілому ніяк несполучний з законами капіталістичного виробництва і тому завжди лишається благочестивим побажанням або обмежується винятковими спільними кроками в моменти великої безпосередньої небезпеки й безпорадності — поступається місцем вірі в те, що попит і подання взаємно регулюватимуть одно одне.[16] Суєвірство капіталістів тут таке грубе, що навіть фабричні інспектори в своїх звітах знов і знов з приводу цього здивовано розводять руками. Чергування сприят-

[16] Після того, як це було написано (1865 р.), конкуренція на світовому ринку значно посилилася в наслідок швидкого розвитку промисловості в усіх культурних країнах, особливо в Америці і Німеччині. Той факт, що швидко й колосально зростаючі сучасні продуктивні сили з кожним днем все більше переростають закони капіталістичного товарообміну, в межах яких вони повинні рухатись, — цей факт нині все більше й більше проникає навіть у свідомість самих капіталістів. Це виявляється особливо в двох симптомах. Поперше, в новій загальній манії охоронних мит, яка відрізняється від старої системи охоронних мит особливо тим, що вона найбільше захищає якраз товари, придатні до

ливих і несприятливих років, звичайно, знов таки приводить до здешевлення сировинного матеріалу. Незалежно від того безпосереднього впливу, який ця обставина справляє на розширення попиту, сюди долучається ще як стимул вищезгаданий вплив на норму зиску. І зазначений вище процес ступневого випереджання виробництва сировинних матеріалів виробництвом машин і т. д. повторюється тоді в ширшому масштабі. Дійсне поліпшення сировинного матеріалу, так щоб він постачався не тільки в потрібній кількості, але й потрібної якості, наприклад, бавовна американської якості з Індії, вимагало б тривалого, регулярно зростаючого і постійного попиту з боку Европи (цілком залишаючи осторонь ті економічні умови, в які поставлений індійський виробник на своїй батьківщині). Але при таких умовах сфера виробництва сировинних матеріалів змінюється тільки стрибками, то раптом розширюється, то знову дуже скорочується. Все це, як і дух капіталістичного виробництва взагалі, можна дуже добре вивчати на бавовняному голоді 1861—1865 років, до якого долучалася ще й та обставина, що часами зовсім не було сировинного матеріалу, одного з найістотніших елементів репродукції. Ціна може підвищуватись навіть і тоді, коли подання цілком достатнє, але достатнє при тяжчих умовах. Або може мати місце справжня недостача сировинного матеріалу. Під час бавовняної кризи спочатку мала місце така недостача сировинного матеріалу.

Отже, чим більше ми наближаємось в історії виробництва до безпосередньої сучасності, тим регулярніше ми знаходимо, особливо у вирішальних галузях виробництва, постійне повторення чергувань відносного подорожчання і виникаючого з нього пізнішого знецінення сировинних матеріалів органічного походження. Ілюстрації до вищесказаного дано в наведених нижче прикладах, взятих із звітів фабричних інспекторів.

Мораль історії, яку можна здобути також з дослідження землеробства взагалі, полягає в тому, що капіталістична система протидіє раціональному землеробству, або що раціональне землеробство несполучне з капіталістичною системою (хоч ця остання і сприяє його технічному розвиткові) і потребує або руки самостійно працюючого дрібного селянина, або контролю асоційованих виробників.

Тепер ми наводимо щойно згадані ілюстрації з англійських фабричних звітів.

експорту. Подруге, в картелях (trusts) фабрикантів цілих великих сфер виробництва для регулювання виробництва і разом з тим цін і зисків. Само собою зрозуміло, що ці експерименти здійснимі тільки при відносно сприятливій економічній погоді. Перша ж буря повинна їх зруйнувати і довести, що, хоч виробництво і потребує регулювання, але, без сумніву, не капіталістичний клас покликаний здійснити його. Покищо ці картелі мають лиш одну мету — дбати про те, щоб дрібні капіталісти пожиралися великими ще швидше, ніж досі. — *Ф. Е.*

„Стан справ покращав; але цикл сприятливих і несприятливих періодів скорочується із збільшенням кількості машин, і коли при цьому збільшується попит на сировинний матеріал, то частіше повторюються також і коливання в стані справ... В даний момент не тільки відновилось довір'я після паніки 1857 року, але й сама паніка, здається, майже цілком забута. Чи це покращання буде тривалим, чи ні, це в дуже значній мірі залежить від ціни сировинних матеріалів. Я бачу вже ознаки того, що в деяких випадках уже досягнуто максимуму, після якого фабрикація ставатиме все менш зисковною, поки, нарешті, вона й зовсім перестане давати зиск. Якщо ми візьмемо, наприклад, зисковні роки у підприємствах чесаної вовни, 1849 і 1850, то ми побачимо, що ціна англійської чесаної вовни стояла на рівні 13 пенсів, австралійської — від 14 до 17 пенсів за фунт, і що на протязі десяти років, з 1841 до 1850, пересічна ціна англійської вовни ніколи не перевищувала 14 пенсів, а австралійської — 17 пенсів за фунт. Але на початку нещасливого 1857 року австралійська вовна стояла на рівні 23 пенсів; у грудні, в найлихіший час паніки, вона впала до 18 пенсів, але на протязі 1858 року знову підвищилась до теперішньої ціни в 21 пенс. Англійська вовна в 1857 році так само почала з 20 пенсів, у квітні й вересні вона підвищилась до 21 пенса, в січні 1858 року впала до 14 пенсів, а потім підвищилась до 17 пенсів, так що тепер ціна її за фунт на 3 пенси вища, ніж пересічна ціна протягом наведених 10 років... Це свідчить, на мою думку, про те, що або банкрутства 1857 року, викликані подібними цінами, забуті, або що вовни виробляється ледве-ледве стільки, скільки можуть перепрясти наявні веретена, абож має місце тривале підвищення ціни тканин... Але в моїй дотеперішній практиці я бачив, як на протязі неймовірно короткого часу не тільки збільшилась кількість веретен і ткацьких верстатів, але й швидкість їх роботи; далі, що майже в тій самій мірі підвищився наш вивіз вовни до Франції, тимчасом як пересічний вік овець, вирощуваних як усередині країни, так і за кордоном, стає все нижчим, бо населення швидко збільшується, і вівчарі бажають якомога швидше перетворити своїх овець у гроші. Тому я часто переживав тяжке почуття, коли бачив людей, які, не знаючи цього, вкладали свою долю і свій капітал у підприємства, успіх яких залежить від подання такого продукту, який може збільшуватись тільки згідно з певними органічними законами... Стан попиту й подання всіх сировинних матеріалів... пояснює, як видно, багато коливань у бавовняній промисловості, а також стан англійського вовняного ринку восени 1857 року і викликану ним промислову кризу“ [17] (*R. Baker* в „Rep. of. Insp. of Fact., Oct. 1858“, стор. 56—61).

[17] Само собою зрозуміло, що ми не *пояснюємо*, разом з паном Бекером, вовняну кризу 1857 року невідповідністю між цінами сировинного матеріалу і фабрикату. Ця невідповідність сама була тільки симптомом, а криза була загальною. — *Ф. Е.*

Періодом розквіту промисловості чесаної вовни Вест-Рідінга у Йоркширі були роки 1849—1850. В 1838 році там було занято 29 246 осіб, в 1843 році — 37 060, в 1845 році—48 097, в 1850 році—74 891. В тій самій окрузі було: в 1838 році — 2768 механічних ткацьких верстатів, в 1841 році — 11 458, в 1843 році — 16 870, в 1845 році—19 121 і в 1850 році — 29 539 („Rep. of Insp. of Fact., [31 Oct.] 1850", стор. 60). Цей розквіт промисловості чесаної вовни уже в жовтні 1850 року почав ставати підозрілим. У квітневому звіті за 1851 рік субінспектор Бекер каже про Лідс і Бредфорд: „Стан справ з деякого часу дуже незадовільний. Прядільники чесаної вовни швидко втрачають зиски 1850 року, і у більшості ткачів справи йдуть також не дуже добре. Я гадаю, що в даний момент у шерстяній промисловості стоїть без діла більше машин, ніж будьколи раніш, і прядільники льону так само звільняють робітників і спиняють машини. Цикли в текстильній промисловості нині дійсно дуже непевні, і я гадаю, що незабаром ми прийдемо до погляду... що не додержується ніякої відповідності між виробничою спроможністю веретен, кількістю сировинного матеріалу і збільшенням населення" (стор. 52).

Те саме стосується до бавовняної промисловості. В щойно цитованому жовтневому звіті за 1858 рік сказано: „З того часу, як на фабриках установлені певні години праці, кількість споживаного сировинного матеріалу, розміри виробництва і заробітних плат в усіх галузях текстильної промисловості зведені до простого трійного правила... Я цитую з недавньої доповіді... пана Бейнса, теперішнього мера Блекберна, про бавовняну промисловість, в якій він з найбільшою можливою точністю дає зведення даних промислової статистики своєї округи:

„Кожна дійсна кінська сила приводить в рух 450 автоматичних веретен з підготовчими прядільними машинами, або 200 веретен-throstle [тонкопрядільних], або 15 верстатів для 40-дюймового сукна разом з машинами для намотування, снування й шліхтування. Кожна кінська сила потребує при прядінні $2^{1}/_{2}$ робітників, а при тканні — 10; їх пересічна заробітна плата становить понад $10^{1}/_{2}$ шилінгів на кожного за тиждень... Пересічні перероблювані нумери для основи 30 — 32 і для утка 34 — 36; якщо ми припустимо, що вироблювана за тиждень пряжа становить 13 унцій на одно веретено, то це дасть 824 700 фунтів пряжі на тиждень, для чого треба спожити 970 000 фунтів, або 2300 пак бавовни, ціною в 28 300 фунтів стерлінгів... В нашій окрузі (навколо Блекберна радіусом у 5 англійських миль) тижневе споживання бавовни становить 1 530 000 фунтів, або 3650 пак, ціною в 44 625 фунтів стерлінгів. Це становить $^{1}/_{18}$ всієї бавовнопрядільної промисловості Сполученого Королівства і $^{1}/_{16}$ всього механічного ткацтва".

„Отже, за обчисленнями пана Бейнса, загальне число бавовнопрядільних веретен у Королівстві повинно було б бути 28 800 000, і для того, щоб усі вони працювали на повний хід, потрібно

було б 1432080000 фунтів бавовни на рік. Але довіз бавовни, коли відняти вивіз, становив в 1856 і 1857 роках тільки 1022576832 фунти; отже, неминуче мусив постати дефіцит у 409503168 фунтів. Пан Бейнс, який люб'язно згодився обговорити зі мною цю справу, гадає, що обчислення річного споживання бавовни, основане на споживанні блекбернської округи, було б перебільшеним не тільки в наслідок ріжниці нумерів, що випрядаються, але й в наслідок вищої якості машин. Він оцінює загальне річне споживання бавовни в Сполученому Королівстві в 1000 мільйонів фунтів. Але якщо він і має рацію, якщо дійсно є надмір подання в 22½ мільйони, то вже тепер попит і подання, як видно, майже урівноважуються, навіть якщо не брати до уваги додаткові веретена і ткацькі верстати, які, за паном Бейнсом, встановлюються в його окрузі і, отже, напевно і в інших округах" (стор. 59, 60).

III. Загальна ілюстрація: бавовняна криза 1861—1865 рр.

Попередній період 1845—1860 рр.

1845 рік. Час розквіту бавовняної промисловості. Дуже низькі ціни на бавовну. Л. Горнер каже про це: „Протягом останніх 8 років я не бачив жодного періоду такого пожвавленого стану справ, як минулим літом і осінню. Особливо у бавовнопрядільництві. Протягом цілого півроку я щотижня одержував заяви про нові капіталовкладення у фабрики; це були або нові фабрики, які будувалися, або ті нечисленні фабрики, які пустували, знаходили нових орендарів, абож ті фабрики, які працювали, розширювались і устатковувались новими потужнішими паровими машинами та збільшеною кількістю робочих машин" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1845", стор. 13).

1846 рік. Починаються нарікання. „Уже протягом досить довгого часу я чую від дуже багатьох бавовняних фабрикантів нарікання на пригнічений стан їх справ... протягом останніх 6 тижнів різні фабрики почали працювати неповний час, звичайно 8 годин на день замість 12; це, як видно, поширюється... дуже підвищились ціни бавовни і... не тільки не підвищились ціни фабрикатів, але... вони стоять ще нижче, ніж перед підвищенням цін бавовни. Значне збільшення числа бавовняних фабрик протягом останніх 4 років мусило мати своїм наслідком, з одного боку, дуже збільшений попит на сировинний матеріал і, з другого боку, дуже збільшене подання фабрикатів на ринку; обидві причини мусили спільно сприяти зниженню зиску, поки лишались незмінними подання сировинного матеріалу і попит на фабрикати; але вони вплинули ще далеко дужче, бо, з одного боку, за останній час було недостатнє подання бавовни, і, з другого боку, зменшився попит на фабрикати на різних внутрішніх і закордонних ринках" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1846", стор. 10).

Ростущий попит на сировинний матеріал і переповнення ринку фабрикатами ідуть, звичайно, рука в руку. — Між іншим, тодішнє розширення промисловості і наступний застій не обмежились бавовняними округами. У бредфордській камвольній окрузі в 1836 році було тільки 318 фабрик, а в 1846 році — 490 фабрик. Ці цифри далеко не виражають дійсного росту виробництва, бо разом з тим були дуже розширені наявні фабрики. Особливо це стосується до льонопрядільних фабрик. „Всі вони протягом останніх 10 років більш або менш сприяли переповненню ринку, якому головним чином треба приписати теперішній застій у справах... Пригнічений стан справ є цілком природним наслідком такого швидкого збільшення числа фабрик і машин" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1846", стор. 30).

1847 рік. У жовтні грошова криза. Дисконт 8%. Ще перед тим стався крах залізничного грюндерства і спекуляції ост-індськими векселями. Але:

„Пан Бекер наводить дуже цікаві деталі щодо підвищення за останні роки попиту на бавовну, вовну й льон в наслідок розширення цих галузей промисловості. Збільшений попит на ці сировинні матеріали, особливо тому, що він настав у такий час, коли подання їх упало далеко нижче пересічного, Бекер вважає за майже достатній для пояснення сучасного пригніченого стану цих галузей промисловості, навіть не беручи до уваги розладу грошового ринку. Цей погляд цілком потверджується моїми власними спостереженнями і тим, про що я довідався від обізнаних людей. Ці різні галузі промисловості всі були в дуже пригніченому стані вже тоді, коли дисконт легко можна було робити з 5% і менше. Навпаки, подання шовку-сирця було дуже велике, ціни помірні, і тому справи йшли жваво до... останніх 2 або 3 тижнів, коли грошова криза, без сумніву, зачепила не тільки самих промисловців, що переробляли шовк-сирець, але ще більше їх головних замовників, фабрикантів модних товарів. Досить тільки глянути на опубліковані офіціальні звіти, щоб побачити, що бавовняна промисловість за останні три роки збільшилась майже на 27%. В наслідок цього бавовна підвищилась у ціні, в круглих числах, з 4 пенсів до 6 пенсів за фунт, тимчасом як пряжа, завдяки збільшеному поданню, стоїть тільки трохи вище своєї попередньої ціни. Шерстяна промисловість почала з 1836 року розширюватись; з того часу вона зросла в Йоркширі на 40%, а в Шотландії ще більше. Ще більший ріст у камвольній промисловості.[18] Обчислення дають тут за той самий період часу розширення більше ніж на 74%. Тому споживання сирової вовни було колосальне. Лляна промисловість виявляє від 1839 року приріст приблизно в 25% для Англії, в

[18] В Англії строго розрізняють Woollen Manufacture [шерстяну промисловість], яка тче і пряде кардну пряжу з короткорунної вовни (головний центр Лідс) і Worsted Manufacture [камвольну промисловість], яка тче і пряде чесану пряжу з довгорунної вовни (головний центр Бредфорд в Йоркширі). — *Ф. Е.*

22% для Шотландії і майже в 90% для Ірландії;[19] наслідок цього був той, що ціна сировинного матеріалу, при одночасних поганих урожаях льону, підвищилась на 10 фунтів стерлінгів за тонну, тоді як ціна пряжі впала на 6 пенсів за моток" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1847", стор. 30 [31]).

1849 рік. Починаючи з останніх місяців 1848 року, справи знову пожвавились. „Ціна льону, яка стояла так низько, що забезпечувала чималий зиск майже при всяких можливих майбутніх обставинах, спонукала фабрикантів безупинно розвивати свої підприємства. Фабриканти шерстяних виробів на початку року протягом певного часу працювали з дуже великим завантаженням... але я боюся, що комісійні операції з шерстяними товарами часто заступали місце дійсного попиту, і що періоди позірного розквіту, тобто періоди повного завантаження підприємств, не завжди збігаються з періодами справжнього попиту... Протягом кількох місяців справи в камвольній промисловості були особливо хороші... На початку згаданого періоду ціна на вовну була особливо низька; прядільники запаслися нею по дешевих цінах і, звичайно, в значній кількості. Коли під час весняних аукціонів ціна на вовну підвищилась, то прядільники мали з цього вигоду, і вони зберегли її, бо попит на фабрикати став значним і стійким" („Rep. of Insp. of Fact., [April] 1849", стор. 42).

„Якщо ми простежимо коливання в стані справ, які відбувались у фабричних округах за останні 3 або 4 роки, то ми муситимем, я гадаю, визнати, що десь існує значна причина, яка викликає порушення... Чи не є тут новим елементом колосальна продуктивна сила зрослої кількості машин?" („Rep. of Insp. of Fact., April 1849", стор. 42 [43]).

В листопаді 1848 року, в травні і влітку до жовтня 1849 року справи все кращали. „Особливо це стосується виробництва тканин з чесаної вовни, яке групується навколо Бредфорда й Галіфакса; це виробництво ніколи раніше навіть приблизно не досягало своїх теперішніх розмірів... Спекуляція на сировинному матеріалі і непевність щодо можливого подання його вже з самого початку викликали в бавовняній промисловості більше збудження і частіші коливання, ніж в будьякій іншій галузі промисловості. В даний момент тут має місце нагромадження запасів грубіших бавовняних товарів, що занепокоює дрібних прядільників і вже завдає їм шкоди, так що деякі з них працюють неповний час" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1849", стор. 64, 65).

1850 рік. Квітень. Справи все ще йдуть добре. Виняток: „Велика депресія в одній частині бавовняної промисловості в наслідок недостатнього подання сировинного матеріалу саме

[19] Це швидке розширення машинного виробництва лляної пряжі в Ірландії завдало тоді смертельного удару експортові німецького (шлезького, лаузіцького, вестфальського) полотна, тканого з ручної пряжі. — *Ф. Е.*

для грубих нумерів пряжі і важких тканин... Є побоювання, що збільшена кількість машин, недавно установлених у камвольній промисловості, приведе до подібної реакції і в цій галузі промисловості. Пан Бекер обчислює, що в самому лиш 1849 році в цій галузі промисловості продукт ткацьких верстатів збільшився на 40%, продукт веретен на 25—30%, а розширення промисловості все ще продовжується в тих самих розмірах" („Rep. of Insp. of Fact., April 1850", стор. 54).

1850 рік. Жовтень. „Ціна бавовни продовжує... викликати значну пригніченість в цій галузі промисловості, особливо для таких товарів, для яких сировинний матеріал становить значну частину витрат виробництва. Значний ріст ціни на шовк-сирець часто приводив до пригнічення і в цій галузі" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1850", стор. 14).— За цитованим тут звітом комітету королівського товариства культури льону в Ірландії, висока ціна льону при низьких цінах інших сільськогосподарських продуктів забезпечила тут значне розширення виробництва льону для наступного року (стор. [31] 33).

1853 рік. Квітень. Великий розквіт. „Ніколи ще за ті 17 років, протягом яких мені офіціально доводилось знайомитися з станом фабричної округи Ланкашіра, я не спостерігав такого загального процвітання; діяльність по всіх галузях надзвичайна", — каже Л. Горнер („Rep. of Insp. of Fact., April 1853", стор. 19).

1853 рік. Жовтень. Депресія в бавовняній промисловості. „Перепродукція" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1853", стор. [13] 15).

1854 рік. Квітень. „Шерстяна промисловість, хоч справи в ній йшли не жваво, повністю завантажила всі фабрики; так само й бавовняна промисловість. Камвольна промисловість протягом цілого минулого півріччя всюди працювала нерегулярно... В лляній промисловості відбувалися порушення в наслідок зменшеного подання льону й коноплі з Росії в зв'язку з кримською війною" („Rep. of Insp. of Fact., [April] 1854", стор. 37).

1859 рік. „Справи в шотландській лляній промисловості все ще в пригніченому стані... бо сировинний матеріал рідкий і дорогий; погана якість торішнього урожаю в прибалтійських країнах, звідки йде до нас головний довіз, справлятиме шкідливий вплив на промисловість цієї округи; навпаки, джут, який в багатьох грубих товарах помалу витискує льон, не є ні надзвичайно дорогий, ні рідкий... приблизно половина машин в Денді пряде тепер джут" („Rep. of Insp. of Fact., April 1859", стор. 19). — „В наслідок високої ціни сировинного матеріалу льонопрядіння все ще зовсім невигідне, і в той час, як усі інші фабрики працюють повний час, ми маємо ряд прикладів спинення машин, що перероблюють льон... Прядіння джуту... перебуває в більш задовільному стані, бо за останній час ціна на цей матеріал стала помірнішою" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1859", стор. 20).

1861—1864 рр. Американська громадянська війна. Cotton Famine [бавовняний голод]. Найбільший приклад перерви в процесі виробництва в наслідок недостачі й дорожнечі сировинного матеріалу

1860 рік. Квітень. „Щодо стану справ, то я радий можливості повідомити вас, що, не зважаючи на високу ціну сировинних матеріалів, всі галузі текстильної промисловості, за винятком шовку, працювали протягом останнього півроку дуже добре... В деяких бавовняних округах робітників шукали шляхом оголошень, і робітники йшли туди з Норфолька та інших землеробських графств... Як видно, в усіх галузях промисловості панує велика недостача сировинного матеріалу. Тільки... ця недостача тримає нас у певних межах. В бавовняній промисловості число новозбудованих фабрик, розширення наявних фабрик і попит на робітників, мабуть, ніколи ще не досягали такого високого рівня, як тепер. Скрізь і всюди шукають сировинного матеріалу" („Rep. of Insp. of Fact., April 1860" [стор. 57]).

1860 рік. Жовтень. „Стан справ у бавовняних, шерстяних і льонопрядільних округах був добрий; в Ірландії він, як кажуть, вже більше року навіть „дуже добрий", і був би ще кращий, коли б не висока ціна на сировинний матеріал. Прядільники льону, здається, з більшим нетерпінням, ніж будьколи, чекають відкриття індійських джерел постачання за допомогою залізниць і відповідного розвитку індійського землеробства, щоб, нарешті... добитися відповідного їх потребам подання льону" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1860", стор. 37).

1861 рік. Квітень. „Стан справ у даний момент пригнічений... деякі бавовняні фабрики працюють неповний час і багато шовкових фабрик працюють тільки частково. Сировинний матеріал дорогий. Майже в усіх галузях текстильної промисловості ціна його вища, ніж та, при якій він міг би бути перероблений для маси споживачів" („Rep. of Insp. of Fact., April 1861", стор. 33).

Тепер виявилось, що в 1860 році в бавовняній промисловості була перепродукція; наслідки цього давалися взнаки ще протягом ближчих років. „Потрібно було від двох до трьох років, поки світовий ринок поглинув перепродукцію 1860 року" („Rep. of Insp. of Fact., October 1863", стор. 127). „Пригнічений стан ринків бавовняних фабрикатів у Східній Азії, на початку 1860 року, справив відповідний зворотний вплив на стан справ у Блекберні, де пересічно 30 000 механічних ткацьких верстатів майже виключно заняті у виробництві тканин для цього ринку. В наслідок цього попит на працю був уже тут обмеженим багато місяців перед тим, як став відчутним вплив бавовняної блокади... На щастя, це уберегло багатьох фабрикантів від краху. Запаси, поки їх тримали на складах, підвищились у своїй вартості, і таким чином уникнуто було того жахливого знецінення, яке інакше при такій кризі було б неминучим" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1862", стор. 28, 29 [30]).

1861 рік. Жовтень. „Стан справ з деякого часу був дуже пригнічений... Немає нічого неймовірного, що протягом зимніх місяців багато фабрик дуже скоротять робочий час. Це, зрештою, можна було передбачити... цілком незалежно від тих причин, які припинили наш звичайний довіз бавовни з Америки і наш вивіз, скорочення робочого часу протягом наступної зими стало б необхідним в наслідок сильного збільшення виробництва за останні три роки і в наслідок порушень на індійському й китайському ринках“ („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1861“, стор. 19).

Бавовняні відпади. Ост-індська бавовна (Surat). Вплив на заробітну плату робітників. Поліпшення машин. Заміна бавовни крохмальним борошном і мінералами. Вплив цього шліхтування крохмальним борошном на робітників. Прядільники тонких нумерів пряжі. Ошуканство фабрикантів

„Один фабрикант пише мені таке: „Щодо оцінки споживання бавовни на одно веретено, то ви, мабуть, не досить берете до уваги той факт, що коли бавовна дорога, кожен прядільник звичайної пряжі (скажімо, до № 40, переважно № 12—32) пряде такі тонкі нумери, які тільки може, тобто він прястиме № 16 замість попереднього № 12 або № 22 замість № 16 і т. д., і ткач, який тче з цієї тонкої пряжі, доведе свій ситець до звичайної ваги, додаючи до нього відповідно більше шліхти. Цим способом користуються тепер в справді ганебних розмірах. Я чув з надійного джерела, що є звичайний Shirting [тканина для сорочок] для експорту вагою в 8 фунтів штука, з яких $2^3/_4$ фунти є шліхта. В тканинах інших сортів часто є до 50% шліхти, так що фабрикант аж ніяк не бреше, коли вихваляється, що він багатіє, продаючи фунт своєї тканини дешевше, ніж він заплатив за пряжу, з якої ця тканина зроблена“ („Rep. of Insp. of Fact., April 1864“, стор. 27).

„Мені також казали, що ткачі приписують свою підвищену захворюваність шліхті, яку застосовують для основи, випряденої з ост-індської бавовни, і яка вже не складається, як раніше, з чистого борошна. Однак, цей сурогат борошна дає, як кажуть, ту велику вигоду, що він значно збільшує вагу тканини, так що з 15 фунтів пряжі стає 20 фунтів тканини“ („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863“, стор. 63. Цим сурогатом був перемолотий тальк, називаний China clay [китайською глиною], або гіпс, називаний French chalk [французькою крейдою].) — „Заробіток ткачів (тобто тут робітників) дуже зменшується в наслідок застосовування сурогатів борошна для шліхтування основи. Ця шліхта робить пряжу важчою, але також твердою і ламкою. Кожна нитка основи проходить у ткацькому верстаті через так званий реміз, міцні нитки якого тримають основу в правильному положенні; твердо нашліхтована основа спричинює постійні розриви ниток у ремізі; при кожному розриві ткач втрачає п'ять хвилин на виправлення; тепер ткачеві доводиться виправляти такі пошкодження принаймні в 10 разів частіше, ніж раніш, і вер-

стат, розуміється, дає протягом робочих годин настільки ж менше тканини“ (там же, стор. 42, 43).

„В Аштоні, Стелібріджі, Мослеї, Ольдгемі і т. д. робочий час скорочений на цілу третину, і з кожним тижнем робочі години скорочуються ще більше... Одночасно з цим скороченням робочого часу в багатьох галузях відбувається також зниження заробітної плати“ (стор. 13). — На початку 1861 року стався страйк механічних ткачів у деяких частинах Ланкашіра. Деякі фабриканти заявили про зниження заробітної плати на 5—$7^1/_2$%; робітники настоювали на тому, щоб рівень заробітної плати лишити незмінним, а робочий день скоротити. Фабриканти на це не згодились, і почався страйк. Через місяць робітники мусили поступитися. Але тепер вони одержали і те і друге: „Крім зниження заробітної плати, на що робітники кінець-кінцем згодились, вони на багатьох фабриках працюють тепер неповний час“. („Rep. of Insp. of Fact., April 1861“, стор. 23).

1862 рік. Квітень. „Страждання робітників від часу мого останнього звіту значно збільшились; але ще ніколи в історії промисловості такі раптові і такі тяжкі страждання не переносилися з такою мовчазною покірливістю і таким терпеливим самовладанням“ („Rep. of Insp. of Fact., April 1862“, стор. 10). — „Відносне число цілком безробітних робітників в даний момент, здається, не дуже перевищує число безробітних 1848 року, коли панувала звичайна паніка, яка, однак, була досить значною, щоб спонукати занепокоєних фабрикантів складати такі самі статистичні відомості про бавовняну промисловість, які тепер публікують щотижня... В травні 1848 року з усіх бавовняних робітників Манчестера 15% було без роботи, 12% працювало неповний час, тоді як понад 70% працювало повний час. 28 травня 1862 року без роботи було 15%, 35% працювало неповний час, 49% — повний час... В сусідніх місцевостях, наприклад, в Стокпорті, процент тих, що працюють неповний час, і тих, що зовсім не працюють, вищий, процент тих, що працюють повний час, нижчий“, бо тут випрядаються грубіші нумери, ніж у Манчестері (стор. 16).

1862 рік. Жовтень. „За останніми офіціальними статистичними даними, в 1861 році в Сполученому Королівстві було 2887 бавовняних фабрик, з них 2109 в моїй окрузі (Ланкашір і Чешір). Я, звичайно, знав, що дуже значна частина з цих 2109 фабрик моєї округи були дрібні підприємства, які вживали небагато робітників. Я був, однак, дуже здивований, коли виявив, як багато таких підприємств. В 392, або 19%, рушійна сила, пара або вода, менша за 10 кінських сил; в 345, або 16%, між 10 і 20 кінськими силами; в 1372 — 20 кінських сил і більше... Дуже значна частина цих дрібних фабрикантів — більше ніж третина загального числа їх — не дуже давно самі були робітниками; це — люди, які не мають у своєму розпорядженні капіталу... Центр ваги падає, отже, на інші $^2/_3$“ („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1862“, стор. 18, 19).

За даними того самого звіту, з бавовняних робітників Ланкашіра й Чешіра тоді працювали повний час 40146 робітників, або 11,3%, неповний робочий час — 134767 робітників, або 38%, зовсім без роботи було 179721 робітник, або 50,7%. Коли виключити звідси дані про Манчестер і Больтон, де випрядаються головним чином тонкі нумери, — галузь, що порівняно мало потерпіла від недостачі бавовни,— то справа виявиться ще несприятливішою, а саме: таких, що працюють повний час — 8,5%, неповний час — 38%, безробітних — 53,5% (стор. 19, 20).

„Для робітників становить істотну ріжницю, чи переробляють вони добру чи погану бавовну. В перші місяці року, коли фабриканти намагались тримати свої фабрики в русі тим, що вживали всяку бавовну, яку тільки можно було купити по помірних цінах, багато поганої бавовни потрапило на ті фабрики, де раніше звичайно застосовували добру; ріжниця в заробітній платі робітників була така велика, що відбулося багато страйків, бо робітники при старій відштучній платі тепер не могли вже добути собі зносного щоденного заробітку... В деяких випадках ріжниця в наслідок застосовування поганої бавовни становила навіть при повному робочому часі половину всього заробітку“ (стор. 27).

1863 рік. Квітень. „На протязі цього року зможуть бути заняті повний час трохи більше половини бавовняних робітників“ („Rep. of Insp. of Fact., April 1863“, стор. 14).

„Дуже серйозна невигода при застосуванні ост-індської бавовни, яку тепер фабрики мусять споживати, полягає в тому, що швидкість машин при цьому мусить бути дуже уповільнена. Протягом останніх років було вжито всіх заходів для збільшення цієї швидкості, так щоб ті самі машини виконували більше роботи. Але зменшена швидкість зачіпає робітника в такій самій мірі, як фабриканта, бо більшість робітників одержують відштучну плату — прядільники стільки то за фунт випряденої пряжі, ткачі стільки то за витканий кусок; і навіть у інших робітників, які одержують тижневу плату, заробітна плата повинна знизитися в наслідок зменшення виробництва. На підставі моїх досліджень... і переданих мені даних про заробіток бавовняних робітників на протязі цього року... виявляється зменшення заробітної плати пересічно на 20%, в деяких випадках на 50% порівняно з висотою заробітної плати 1861 року“ (стор. 13). — „Зароблена сума залежить... від того, який матеріал переробляється... Становище робітників, щодо суми зарobленої плати, тепер (жовтень 1863 року) багато краще, ніж минулого року в цей час. Машини поліпшено, сировинний матеріал знають краще, і робітники легше справляються з тими труднощами, з якими їм доводилося боротись спочатку. Минулої весни я був у Престоні в одній швацькій школі“ [благодійна установа для безробітних]; „дві молоді дівчини, які за день перед тим були послані до ткацької фабрики, де, за заявою фабриканта, вони могли б заробити 4 шилінга на тиждень, просили, щоб їх знову

прийняли до школи, і скаржились при цьому, що вони не могли заробити й 1 шилінга на тиждень. Я мав відомості про self-acting minders [прядільників на автоматичних прядільних машинах]... Чоловіки, що керували парою автоматів, заробили за 14 днів повного робочого часу 8 шилінгів 11 пенсів, і з цієї суми у них відрахували плату за наймання житла, при чому, однак, фабрикант" [о великодушність!] „повернув їм половину цієї плати як подарунок. Прядільники принесли додому по 6 шилінгів 11 пенсів. В багатьох місцях протягом останніх місяців 1862 року self-acting minders заробляли 5—9 шилінгів на тиждень, ткачі 2—6 шилінгів на тиждень... В даний момент стан справ багато нормальніший, хоча в більшості округ заробіток все ще дуже знижений... Поряд з коротким волокном індійської бавовни та її забрудненістю багато інших причин сприяли зниженню заробітку. Так, наприклад, тепер стало звичаєм примішувати багато бавовняних відпадів до індійської бавовни, і це, звичайно, ще дужче збільшує труднощі для прядільника. При короткому волокні нитки легше рвуться при витяганні мюлів і намотуванні пряжі, і тому не можна з такою регулярністю підтримувати рух мюлів... Так само при тій великій увазі, яку доводиться приділяти, слідкуючи за нитками, одна ткаля може наглядати часто лиш за одним верстатом і тільки дуже небагато з них можуть наглядати більше, ніж за двома верстатами... В багатьох випадках заробітну плату робітників прямо знижено на 5, $7^1/_2$ і $10^0/_0$... в більшості випадків робітникові доводиться дбати про те, як упоратися з своїм сировинним матеріалом і добитися звичайного розміру заробітку, як зможе. Інша трудність, з якою іноді доводиться боротися ткачам, полягає в тому, що вони повинні з поганого матеріалу робити добру тканину і штрафуються відрахуваннями з заробітної плати, якщо їх робота не дає бажаних наслідків" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863", стор. 41—43).

Заробітна плата була мізерна навіть там, де працювали повний час. Робітники бавовняної промисловості брались охоче до всяких громадських робіт, на яких їх використовували, — дренаж, прокладання шляхів, розбивання каменю, брукування вулиць, — щоб одержати від місцевих властей допомогу (яка фактично була допомогою фабрикантам, див. книгу I, стор. 603*). Вся буржуазія пильно стежила за робітниками. Коли робітникові пропонувався найгірший, наймізерніший заробіток і він відмовлявся від нього, то комітет допомоги викреслював його з списків на допомогу. То був золотий час для панів фабрикантів, бо робітникам доводилось або вмирати з голоду, або працювати за всяку найзисковнішу для буржуа ціну, при чому комітети допомоги діяли як їх вартові пси. Разом з тим фабриканти, в таємному порозумінні з урядом, якомога перешкоджали еміграції, почасти для того, щоб тримати напоготові свій існуючий в тілі й крові робіт-

* Стор. 451 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

ників капітал, а почасти для того, щоб забезпечити собі видушувану з робітників квартирну плату.

„Комітети допомоги діяли в цій справі з величезною суворістю. Коли пропонувалась робота, то робітників, яким вона пропонувалась, викреслювали з списків, і таким способом їх примушували брати цю роботу. Якщо робітники відмовлялися від такої роботи... то причина цього була в тому, що їх заробіток був би тільки номінальним, а праця — надзвичайно тяжкою“ („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863“, стор. 97).

Робітники були готові взяти всяку роботу, яку їм давали, згідно з Public Works Act [законом про громадські роботи]. „Принципи, за якими були організовані промислові роботи, були дуже різні в різних містах. Але навіть там, де робота під голим небом не була виключно спробною роботою (labour test), ця робота оплачувалась або не більше як в розмірі регулярної допомоги, абож тільки трохи вище, так що фактично вона ставала спробною роботою“ (стор. 69). „Public Works Act 1863 року мав допомогти в цій біді і дати робітникові змогу заробляти свою денну заробітну плату як незалежному поденникові. Мета цього закону була трояка: 1) дати можливість місцевим властям позичати гроші (за згодою президента центрального державного комітету в справі бідних) у комісарів в справах державних позик; 2) полегшити справу впорядкування міст у бавовняних округах; 3) дати безробітним робітникам працю й достатній заробіток (remunerative wages)“. До кінця жовтня 1863 року на підставі цього закону дозволено було позик на суму в 883 700 фунтів стерлінгів (стор. 70). Розпочаті роботи складалися головним чином з каналізаційних робіт, прокладання шляхів, брукування вулиць, влаштування водозборів для водяних двигунів і т. д.

Пан Гендерсон, президент блекбернського комітету, пише з приводу цього до фабричного інспектора Редгрева: „З усього того, що мені довелося бачити на протязі теперішнього часу страждань і злиднів, ніщо не вражало мене дужче або не тішило мене більше, як та бадьора готовість, з якою безробітні робітники цієї округи бралися до роботи, запропонованої їм блекбернською міською радою на підставі Public Works Act. Ледве чи можна собі уявити більший контраст, ніж контраст між бавовнопрядільником, який раніше був вправним робітником на фабриці, і тим самим прядільником, що працює тепер як поденник при копанні стічних каналів глибиною в 14—18 футів“. [При цьому вони заробляли, залежно від складу родини, 4—12 шилінгів на тиждень; цієї колосальної суми часто мало вистачати для родини з 8 осіб. Панове міщани мали при цьому подвійну вигоду: поперше, вони одержували по винятково низьких процентах гроші для поліпшення своїх димних і занедбаних міст; подруге, вони платили робітникам далеко менше від звичайної заробітної плати]. „Робітник, звиклий до майже тропічної температури, до праці, при якій вправність і точність маніпу-

ляції були для нього незрівняно важливіші, ніж мускульна сила, звиклий до подвійної, іноді до потрійної плати порівняно з тією, яку він може одержати тепер, — такий робітник, згоджуючись на пропоновану йому роботу, виявляє стільки самозречення і розсудливості, що це робить йому найвищу честь. У Блекберні ці люди випробувані майже чи не на всякій роботі під голим небом: на копанні твердого, важкого глинистого грунту на значній глибині, на осушуванні грунту, на розбиванні каменю, на прокладанні шляхів, на копанні вуличних каналів глибиною в 14, 16, а іноді й 20 футів. Часто їм доводиться при цьому стояти в грязі й воді на глибині в 10—12 дюймів і вони завжди підпадають при цьому впливові вогкого й холодного клімату, гіршого чи навіть рівного якому взагалі не знайдеш ні в одній окрузі Англії" (стор. 91, 92). — „Поведінка робітників була майже бездоганна... їх готовість працювати під голим небом і цим перебиватися" (стор. 69).

1864 рік. Квітень. „В різних округах час від часу чути нарікання на недостачу робітників, головним чином у певних галузях промисловості, наприклад, у ткацькій... але ці нарікання в однаковій мірі є результатом як тієї незначної плати, яку можуть заробити робітники в наслідок застосовування поганих сортів пряжі, так і деякої дійсної недостачі самих робітників в цій особливій галузі. Минулого місяця відбулося багато сутичок між деякими фабрикантами і їх робітниками з приводу заробітної плати. Я шкодую, що страйки відбувалися занадто часто... Діяння Public Works Act'а фабриканти сприймають як конкуренцію, і в наслідок цього місцевий комітет у Васир'і припинив свою діяльність, бо, хоч працюють не всі ще фабрики, а, проте, виявилась недостача робітників" („Rep. of Insp. of Fact., April 1864", стор. 9, 10). І справді, для панів фабрикантів це був крайній час, коли вони повинні були діяти. В наслідок Public Works Act'а попит настільки зріс, що в каменоломнях Васир'а деякі фабричні робітники заробляли тепер 4—5 шилінгів на день. І тому помалу були припинені громадські роботи, це нове видання ateliers nationaux [національних майстерень] 1848 року, але організованих цього разу в інтересах буржуазії.

Experimente in corpore vili*

„Хоч я навів тут дуже знижену заробітну плату (робітників, що працюють повний час), дійсний заробіток робітників на різних фабриках, проте з цього ніяк не випливає, що вони з тижня на тиждень заробляють ту саму суму. Заробіток робітників зазнає тут великих коливань в наслідок постійного експериментування фабрикантів з різними сортами й пропорціями бавовни і відпадів на тій самій фабриці; ці „мішанки", як їх звуть,

---

* [Експерименти над нічого не вартим тілом].

часто міняються, і заробіток робітників підвищується чи падає залежно від якості бавовняної мішанки. Іноді лишалося тільки 15% від колишнього заробітку, і за один чи два тижні він падав на 50 або 60%". Інспектор Редгрев, що його ми тут цитуємо, наводить взяті з практики дані про заробітну плату, з яких тут досить буде таких прикладів:

A, ткач, сім'я з 6 осіб, занятий 4 дні на тиждень, 6 шилінгів 8½ пенсів; *B*, twister [присукальник], 4½ дні на тиждень, 6 шилінгів; *C*, ткач, сім'я з 4 осіб, 5 днів на тиждень, 5 шилінгів 1 пенс; *D*, slubber [тростильник], сім'я з 6 осіб, 4 дні на тиждень, 7 шилінгів 10 пенсів; *E*, ткач, сім'я з 7 осіб, 3 дні на тиждень, 5 шилінгів і т. д. Редгрев каже далі: „Вищенаведені дані заслуговують уваги, бо вони показують, що для деяких сімей робота була б нещастям, тому що вона не тільки скоротила б їх дохід, але й знизила б його настільки, що його вистачило б тільки на задоволення незначної частини абсолютно необхідних потреб, якщо не давалося б додаткової допомоги в тих випадках, коли заробіток сім'ї не досягає тієї суми, яку вона одержувала б як допомогу, коли б усі члени сім'ї були без роботи" („Rep. of Insp. of Fact., Oct. 1863", стор. 50—53).

„Починаючи з 5 червня 1863 року, не було жодного тижня, на протязі якого весь робочий час усіх робітників становив би пересічно більше двох днів 7 годин і кількох хвилин" (там же, стор. 121).

З початку кризи до 25 березня 1863 року майже три мільйони фунтів стерлінгів було витрачено установами піклування про бідних, центральним комітетом допомоги і лондонським Mansion-House [муніципальним] комітетом (стор. 13).

„В одній окрузі, де випрядається найтонша пряжа... прядільники підпали посередньому зниженню заробітної плати на 15% в наслідок переходу від Sea Island до єгіпетської бавовни... В одній великій окрузі, де бавовняні відпади застосовуються великими масами для домішки до індійської бавовни, заробітна плата прядільників була знижена на 5% і, крім того, вони втратили ще 20—30% в наслідок перероблення сурату й відпадів. Ткачі, які працювали раніш коло чотирьох верстатів, перейшли тепер на два верстати. В 1860 році вони виробляли на кожному верстаті 5 шилінгів 7 пенсів, в 1863 році — тільки 3 шилінги 4 пенси... Грошові штрафи, які раніш, при застосуванні американської бавовни, коливалися від 3 до 6 пенсів" [для прядільників], „доходять тепер до 1 шилінга — 3 шилінгів 6 пенсів". В одній окрузі, де вживалась єгіпетська бавовна, змішана з ост-індською, „пересічна заробітна плата прядільника на мюлях в 1860 році становила 18—25 шилінгів, а тепер 10—18 шилінгів. Це викликано не самим тільки погіршенням бавовни, але і зменшенням швидкості мюлів для того, щоб надати пряжі дужчого крутіння, — за що в звичайні часи згідно з умовою про заробітну плату платилося додатково" (стор. 43, 44,

45—50). „Хоч подекуди ост-індська бавовна, можливо, переробнялася з зиском для фабрикантів, проте, ми бачимо (див. розрахунковий лист заробітків, стор. 53), що робітники порівняно з 1861 роком терплять від цього. Якщо вживання сурату укріпиться, то робітники вимагатимуть такого самого заробітку, як в 1861 році; але таке підвищення заробітної плати серйозно відбилося б на зиску фабриканта, якщо тільки воно не скомпенсується ціною або бавовни, або фабрикатів“ (стор. 105).

Квартирна плата. „Квартирна плата робітників, в тих випадках, коли котеджі, в яких вони живуть, належать фабрикантові, часто відраховується фабрикантом із заробітної плати, навіть коли робітники працюють неповний час. Не зважаючи на це, вартість цих будівель знизилась, і хатки тепер можна мати на 25—50% дешевше, ніж раніше; котедж, який раніше коштував 3 шилінги 6 пенсів за тиждень, тепер можна мати за 2 шилінги 4 пенси, а іноді ще дешевше“ (стор. 57).

Еміграція. Фабриканти, звичайно, були проти еміграції робітників, почасти тому, що вони, „чекаючи кращих часів для бавовняної промисловості, хотіли зберегти в своїх руках засоби для того, щоб провадити виробництво на своїх фабриках якнайвигіднішим способом“. Але, крім того, „багато фабрикантів є власники будинків, в яких живуть заняті ними робітники, і принаймні деякі з них безумовно розраховують на те, що пізніше одержать частину квартирної плати, яку їм заборгували робітники“ (стор. 96).

Пан Берноль Осборн каже в одній з промов до своїх виборців у парламент від 22 жовтня 1864 року, що робітники Ланкашіра поводились як античні філософи (стоіки). Чи не як вівці?

Розділ сьомий

ДОДАТКИ

Припустімо, як ми це робимо в цьому відділі, що маса зиску, привласнювана в кожній окремій сфері виробництва, дорівнює сумі додаткової вартості, яку створює весь капітал, вкладений у цю сферу. Все ж буржуа не сприйматиме зиск як тотожний з додатковою вартістю, тобто з неоплаченою додатковою працею, і саме з таких причин:

1) В процесі циркуляції він забуває процес виробництва. Реалізація вартості товарів — яка включає і реалізацію вміщеної в них додаткової вартості — йому здається утворенням додаткової вартості. [Незаповнена прогалина в рукопису вказує на те, що Маркс мав намір докладніше розвинути цей пункт.— *Ф. Е.*]

2) Якщо припустити незмінний ступінь експлуатації праці, то, як уже виявилось, норма зиску, незалежно від усіх викликаних кредитною системою модифікацій, від усякого взаємного ошуканства і шахрайства капіталістів, незалежно, далі, від усякого

сприятливого вибору ринку, може бути дуже різна залежно від більшої чи меншої дешевини сировинного матеріалу, закупівлі його з більшим чи меншим знанням справи; залежно від того, наскільки застосовувані машини є продуктивні, доцільні й дешеві; залежно від більшої чи меншої досконалості загальної організації різних ступенів процесу виробництва, від того, наскільки усунено марнування матеріалу, наскільки просто й доцільно організовано управління й нагляд і т. п. Коротко кажучи, якщо додаткова вартість для певного змінного капіталу є дана, то та сама додаткова вартість може виражатися в більшій чи меншій нормі зиску, отже, може давати більшу чи меншу масу зиску залежно від особистої ділової спритності самого капіталіста або його наглядачів і прикажчиків. Припустім, що та сама додаткова вартість в 1000 фунтів стерлінгів, продукт 1000 фунтів стерлінгів заробітної плати, в підприємстві *A* припадає на 9000 фунтів стерлінгів, а в іншому підприємстві *B* — на 11 000 фунтів стерлінгів сталого капіталу. У випадку *A* ми маємо $p' = \frac{1000}{10\,000} = 10\%$. У випадку *B* ми маємо $p' = \frac{1000}{12\,000} = 8\frac{1}{3}\%$. Весь капітал виробляє в *A* порівняно більше зиску, ніж у *B*, бо там норма зиску вища, ніж тут, хоч в обох випадках авансований змінний капітал $=1000$ і здобута з нього додаткова вартість також $=1000$, отже в обох випадках має місце однакова експлуатація однакового числа робітників. Ця ріжниця виразу однієї і тієї ж маси додаткової вартості, або ріжниця норм зиску, а тому й самих зисків, при однаковій експлуатації праці, може походити і з інших джерел; але вона може також походити цілком і виключно з ріжниці в діловій вправності, з якою ведуться обидва підприємства. І ця обставина приводить капіталіста до ілюзії — переконує його, — що його зиск завдячує своє існування не експлуатації праці, а, принаймні почасти і іншим, від цієї експлуатації праці незалежним, обставинам, особливо його індивідуальній діяльності.

З викладеного в цьому першому відділі видно помилковість того погляду (Родбертуса), згідно з яким (відмінно від земельної ренти, де, наприклад, площа землі лишається незмінною, в той час як рента зростає) зміна величини капіталу не впливає на відношення між зиском і капіталом, а тому й на норму зиску, бо тоді, коли зростає маса зиску, зростає і маса капіталу, на яку цей зиск обчислюється, і навпаки.

Це правильно тільки в двох випадках. Поперше, тоді, коли при незмінності всіх інших умов, отже, особливо норми додаткової вартості, настає зміна вартості товару, який є грошовим товаром. (Те саме має місце при самій тільки номінальній зміні вартості, підвищенні чи падінні знаків вартості при інших однакових умовах). Припустім, що весь капітал $=100$ фунтам стерлінгів, зиск $=20$ фунтам стерлінгів, отже, норма зиску $=20\%$.

Якщо вартість золота падає чи підвищується* на 100%, то в першому випадку той самий капітал, який раніше був вартий 100 фунтів стерлінгів, буде вартий 200 фунтів стерлінгів, а зиск матиме вартість в 40 фунтів стерлінгів, тобто виражатиметься в цій грошовій сумі замість колишніх 20 фунтів стерлінгів. В другому випадку капітал падає до вартості в 50 фунтів стерлінгів, і зиск виражається в продукті вартістю в 10 фунтів стерлінгів. Але в обох випадках 200 : 40 = 50 : 10 = 100 : 20 = 20%. Однак, в усіх цих випадках в дійсності не сталося б ніякої зміни у величині капітальної вартості, сталася б зміна тільки в грошовому виразі тієї самої вартості і тієї самої додаткової вартості. Отже, це не могло б вплинути і на $\frac{m}{K}$, або на норму зиску.

Другий випадок — той, коли має місце дійсна зміна величини вартості, але зміна ця не супроводиться зміною відношення $v : c$, тобто коли при незмінній нормі додаткової вартості відношення капіталу, витраченого на робочу силу (розглядаючи змінний капітал як показник приведеної в рух робочої сили), до капіталу, витраченого на засоби виробництва, лишається те саме. При таких умовах, якщо ми маємо K, чи nK, чи $\frac{K}{n}$, наприклад, 1000, чи 2000, чи 500, зиск, при нормі зиску в 20%, буде в першому випадку = 200, в другому = 400, в третьому = 100; але $\frac{200}{1000} = \frac{400}{2000} = \frac{100}{500} = 20\%$. Тобто норма зиску лишається тут незмінною, бо склад капіталу лишається той самий і не зачіпається зміною величини капіталу. Тому збільшення чи зменшення маси зиску вказує тут тільки на збільшення чи зменшення величини застосовуваного капіталу.

Отже, в першому випадку має місце тільки позірна зміна величини застосовуваного капіталу, в другому випадку відбувається дійсна зміна величини, але не відбувається ніякої зміни в органічному складі капіталу, не відбувається ніякої зміни відношення змінної частини капіталу до його сталої частини. Але, за винятком цих обох випадків, зміна величини застосовуваного капіталу є або *наслідок* попередньої зміни вартості однієї з його складових частин, а тому (оскільки із зміною змінного капіталу не змінюється сама додаткова вартість) і зміни у відносній величині його складових частин; або ця зміна величини капіталу (як при роботах у великому масштабі, введенні нових машин і т. д.) є *причина* зміни у відносній величині обох його органічних складових частин. Тому в усіх цих випадках при інших однакових умовах зміна величини застосовуваного капіталу мусить супроводитись одночасною зміною норми зиску.

---

* В першому німецькому виданні тут сказано: „підвищується чи падає“; виправлено на підставі рукопису Маркса. *Примітка ред. нім. вид. IMEЛ.*

Збільшення норми зиску завжди походить від того, що додаткова вартість відносно або абсолютно збільшується порівняно з витратами її виробництва, тобто порівняно з сукупним авансованим капіталом, інакше кажучи, від того, що ріжниця між нормою зиску і нормою додаткової вартості зменшується.

Коливання в нормі зиску, незалежно від зміни в органічних складових частинах капіталу чи від абсолютної величини капіталу, можливі через те, що вартість авансованого капіталу, в якій би формі — основній чи обіговій — він не існував, підвищується або падає в наслідок незалежного від уже наявного капіталу збільшення чи зменшення робочого часу, потрібного для його репродукції. Вартість всякого товару — отже й тих товарів, з яких складається капітал, — визначається не тим необхідним робочим часом, який міститься в ньому самому, а тим *суспільно*-необхідним робочим часом, який потрібен для його репродукції. Ця репродукція може відбутися при обтяжливіших або полегшених обставинах, відмінних від умов первісного виробництва. Якщо при змінених обставинах потрібно, загалом кажучи, вдвоє більше або, навпаки, вдвоє менше часу, щоб репродукувати той самий речовий капітал, то при незміненій вартості грошей капітал, який раніше був вартий 100 фунтів стерлінгів, тепер буде вартий 200 фунтів стерлінгів, відповідно 50 фунтів стерлінгів. Якби це підвищення вартості або зниження вартості зачіпало всі частини капіталу в однаковій мірі, то й зиск відповідно до цього виразився б у подвійній або вдвоє меншій грошовій сумі. Якщо ж воно включає і зміну в органічному складі капіталу, якщо воно підвищує або знижує відношення змінної частини капіталу до сталої, то, при інших однакових умовах, норма зиску зростатиме при відносному зростанні і падатиме при відносному зменшенні змінного капіталу. Якщо ж підвищується або падає тільки грошова вартість (в наслідок зміни вартості грошей) авансованого капіталу, то в тому самому відношенні підвищується або падає грошовий вираз додаткової вартості. Норма зиску лишається незмінною.

ВІДДІЛ ДРУГИЙ

ПЕРЕТВОРЕННЯ ЗИСКУ В ПЕРЕСІЧНИЙ ЗИСК

Розділ восьмий

РІЗНИЙ СКЛАД КАПІТАЛУ В РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ВИРОБНИЦТВА І ВІДМІННІСТЬ В НОРМАХ ЗИСКУ, ЯКА ВИПЛИВАЄ ЗВІДСИ

В попередньому відділі між іншим було показано, яким чином при незмінній нормі додаткової вартості може змінюватись, підвищуватись чи падати норма зиску. В цьому розділі ми припускаємо, що ступінь експлуатації праці, а тому й норма додаткової вартості і довжина робочого дня в усіх сферах виробництва, на які розпадається суспільна праця даної країни, є однакової величини, однакової висоти. Відносно багатьох відмінностей в експлуатації праці в різних сферах виробництва вже А. Сміт докладно показав, що вони вирівнюються всілякими дійсними або основаними на передсуді компенсуючими обставинами, і тому, як відмінності тільки позірні й минущі, не повинні братися до уваги при дослідженні загальних співвідношень. Інші відмінності, наприклад, у висоті заробітної плати, грунтуються здебільшого на згаданій вже у вступі до першої книги, стор. 49*, різниці між простою і складною працею і ніяк не зачіпають ступеня експлуатації праці в різних сферах виробництва, хоч і роблять дуже неоднаковою долю робітників в цих різних сферах. Якщо, наприклад, праця майстра по золоту оплачується дорожче, ніж праця поденника, то додаткова праця майстра по золоту створює також у такій самій пропорції більше додаткової вартості, ніж її створює додаткова праця поденника. І якщо вирівнювання заробітних плат і робочих днів, а тому й норм додаткової вартості між різними сферами виробництва і навіть між різними капіталовкладеннями однієї і тієї самої сфери виробництва затримується багатьма різними місцевими перешкодами, то все ж воно все більше й більше здійснюється разом з прогресом капіталістичного виробництва і підпорядкуванням усіх економічних відносин цьому способові виробництва.

* Стор. 9 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

Хоч і яке велике значення має вивчення таких тертів для кожної спеціальної праці про заробітну плату, все ж при загальному дослідженні капіталістичного виробництва їх треба залишити осторонь як випадкові і неістотні. При такому загальному дослідженні взагалі завжди припускається, що дійсні відносини відповідають своєму поняттю, або, що є те саме, дійсні відносини зображаються лиш остільки, оскільки вони виражають свій власний загальний тип.

Ріжниця норм додаткової вартості в різних країнах, отже, національні ріжниці в ступенях експлуатації праці, для даного дослідження зовсім не мають значення. Адже в цьому відділі ми саме хочемо показати, яким чином в межах даної країни утворюється певна загальна норма зиску. Однак, ясно, що при порівнянні різних національних норм зиску треба тільки зіставити розвинуте нами раніше з тим, що ми маємо розвинути тут. Спочатку треба розглянути ріжницю в національних нормах додаткової вартості, а потім, на основі цих даних норм додаткової вартості, порівняти ріжницю національних норм зиску. Оскільки ріжниця цих останніх не є результатом ріжниці національних норм додаткової вартості, вона мусить виникати з обставин, при яких, як і в нашому досліджені в цьому розділі, додаткова вартість припускається повсюди однаковою, постійною.

В попередньому розділі було показано, що, коли норму додаткової вартості припустити незмінною, норма зиску, яку дає певний капітал, може підвищуватись чи падати в наслідок обставин, які підвищують або знижують вартість тієї чи іншої частини сталого капіталу і тому взагалі впливають на відношення між сталою і змінною складовими частинами капіталу. Далі було відзначено, що обставини, які здовжують або скорочують час обороту капіталу, можуть справляти аналогічний вплив на норму зиску. Через те що маса зиску тотожна з масою додаткової вартості, з самою додатковою вартістю, то виявилось також, що *маса* зиску — відмінно від *норми* зиску — не зачіпається щойно згаданими коливаннями вартості. Вони модифікують тільки норму, в якій виражається дана додаткова вартість, отже й зиск даної величини, тобто модифікують його відносну величину, його величину порівняно з величиною авансованого капіталу. Оскільки в наслідок таких коливань вартості відбувається зв'язування або звільнення капіталу, таким посереднім шляхом може бути зачеплена не тільки норма зиску, але й самий зиск. Однак, це завжди має силу тільки для капіталу, уже вкладеного, а не для нових капіталовкладень; і, крім того, збільшення або зменшення самого зиску завжди залежить від того, наскільки більше чи менше праці в наслідок таких коливань вартості може бути приведено в рух тим самим капіталом, отже, від того, наскільки більшу чи меншу масу додаткової вартості може — при незмінній нормі додаткової вартості — виробити той самий капітал. Аж ніяк не суперечачи загальному законові і не становлячи ви-

нятку з нього, цей позірний виняток в дійсності був тільки окремим випадком застосування загального закону.

Якщо в попередньому відділі виявилось, що, при незмінному ступені експлуатації праці, із зміною вартості складових частин сталого капіталу, а також із зміною часу обороту капіталу змінюється норма зиску, то з цього само собою випливає, що норми зиску різних одночасно існуючих, одна поряд одної, сфер виробництва будуть різні, якщо при інших незмінних умовах час обороту застосовуваних капіталів різний або якщо вартісне відношення між органічними складовими частинами цих капіталів у різних галузях виробництва є різне. Те, що ми раніш розглядали як зміни, що відбуваються послідовно в часі з тим самим капіталом, ми розглядаємо тепер як одночасно наявні ріжниці між існуючими одно поряд одного капіталовкладеннями в різних сферах виробництва.

При цьому нам доведеться дослідити: 1) ріжницю в *органічному складі* капіталів, 2) ріжницю в часі їх обороту.

В усьому цьому дослідженні, коли ми говоримо про склад або оборот капіталу в певній галузі виробництва, ми завжди маємо на увазі — припущення, яке само собою зрозуміле,— пересічні нормальні відношення капіталу, вкладеного в цю галузь виробництва; взагалі, мова йде про пересічні відношення сукупного капіталу, вкладеного в дану сферу, а не про випадкові ріжниці між окремими вкладеними в цю сферу капіталами.

Через те що, далі, припускається, що норма додаткової вартості і робочий день є незмінні, і через те що це припущення включає також і незмінність заробітної плати, то певна кількість змінного капіталу виражає певну кількість приведеної в рух робочої сили, а тому й певну кількість праці, яка упредметнюється. Отже, якщо 100 фунтів стерлінгів виражають тижневу заробітну плату 100 робітників, тобто в дійсності 100 робочих сил, то 100 фунтів стерлінгів $\times n$ виражають тижневу заробітну плату $100 \times n$ робітників, а $\frac{100 \text{ фунтів стерлінгів}}{n}$ тижневу заробітну плату $\frac{100}{n}$ робітників. Отже, змінний капітал служить тут (як і завжди при даній величині заробітної плати) показником маси праці, яку приводить в рух весь капітал певної величини; тому ріжниці у величині застосовуваного змінного капіталу служать показниками ріжниці в масі вживаної робочої сили. Якщо 100 фунтів стерлінгів представляють 100 робітників на тиждень і, отже, при 60 годинах тижневої праці — 6000 робочих годин, то 200 фунтів стерлінгів представляють 12 000 робочих годин, а 50 фунтів стерлінгів тільки 3000 робочих годин.

Під складом капіталу ми розуміємо, як це сказано вже у книзі першій, відношення між його активною і пасивною складовою частиною, між змінним і сталим капіталом. При цьому треба розглянути два відношення, які мають неоднакову важли-

вість, хоч при певних обставинах можуть спричиняти однаковий вплив.

Перше відношення грунтується на технічній базі, і на певному ступені розвитку продуктивної сили його треба розглядати як дане. Потрібна певна маса робочої сили, представлена певним числом робітників, щоб виробити певну масу продукту, наприклад, протягом одного дня, і, отже — що при цьому само собою розуміється — привести в рух, продуктивно спожити певну масу засобів виробництва, машин, сировинних матеріалів і т. д. Певне число робітників припадає на певну кількість засобів виробництва, отже певна кількість живої праці припадає на певну кількість праці, вже упредметненої в засобах виробництва. Це відношення дуже різне в різних сферах виробництва, часто в різних галузях однієї й тієї ж промисловості, хоч, з другого боку, випадково воно може бути цілком або приблизно однаковим в дуже віддалених одна від одної галузях промисловості.

Це відношення становить технічний склад капіталу і є дійсна основа його органічного складу.

Але можливо також, що це відношення однакове в різних галузях промисловості, оскільки змінний капітал є простий показник робочої сили, а сталий капітал — простий показник маси засобів виробництва, приведеної в рух цією робочою силою. Наприклад, певні роботи з міддю й залізом можуть вимагати однакового відношення між робочою силою і масою засобів виробництва. Але через те що мідь дорожча, ніж залізо, то вартісне відношення між змінним і сталим капіталом в обох випадках буде різне і разом з тим буде різний і вартісний склад обох цілих капіталів. Ріжниця між технічним складом і вартісним складом виявляється в кожній галузі промисловості в тому, що при незмінному технічному складі вартісне відношення обох частин капіталу може змінюватись, а при зміні технічного складу вартісне відношення може лишатись незмінним; останнє має місце, звичайно, тільки тоді, коли зміна відношення між застосованою масою засобів виробництва і масою робочої сили вирівнюється протилежною зміною їх вартостей.

Вартісний склад капіталу, оскільки він визначається його технічним складом і відображає цей останній, ми звемо *органічним* складом капіталу.[20]

Отже, щодо змінного капіталу ми припускаємо, що він є показник певної кількості робочої сили, певного числа робітників або певної маси приводжуваної в рух живої праці. В поперед-

---

[20] Вищевикладене коротко було розвинуте уже в третьому виданні першої книги, стор. 628 [стор. 485 рос. вид. 1935 р.]. на початку розділу XXIII. Через те що в перших двох виданнях немає цього місця, повторення його тут мало тим більше підстав.—*Ф. Е.*

ньому відділі ми бачили, що зміна величини вартості змінного капіталу іноді виражає не що інше, як більшу або меншу ціну тієї самої маси праці; але тут, де норма додаткової вартості і робочий день розглядаються як незмінні, а заробітна плата за певний робочий час як величина дана, це відпадає. Навпаки, ріжниця у величині сталого капіталу може, правда, бути також показником зміни маси засобів виробництва, приведених в рух певною кількістю робочої сили; але вона може також походити з ріжниці у вартості засобів виробництва, приведених в рух у певній сфері виробництва, порівняно з іншими сферами. Тим то тут треба взяти до уваги обидві ці точки зору.

Нарешті, треба зробити ще таке істотне зауваження:

Припустім, що 100 фунтів стерлінгів становлять тижневу заробітну плату 100 робітників. Припустім, що тижневий робочий час дорівнює 60 годинам. Припустімо, далі, що норма додаткової вартості = 100%. В цьому випадку робітники 30 годин з 60 працюють на себе самих, а 30 даром на капіталіста. В 100 фунтах стерлінгів заробітної плати в дійсності втілено тільки 30 робочих годин 100 робітників, або разом 3000 робочих годин, тимчасом як інші 3000 годин, які вони працюють, втілені в 100 фунтах стерлінгів додаткової вартості, відповідно — зиску, що його забирає собі капіталіст. Тому, хоч заробітна плата в 100 фунтів стерлінгів не виражає тієї вартості, в якій упредметнюється тижнева праця 100 робітників, вона все ж показує (бо довжина робочого дня і норма додаткової вартості є дані), що цим капіталом приведено в рух 100 робітників на протязі загалом 6000 робочих годин. Капітал в 100 фунтів стерлінгів показує це, тому що він, поперше, показує число приведених в рух робітників, бо 1 фунт стерлінгів = = 1 робітникові за тиждень, отже 100 фунтів стерлінгів = = 100 робітникам; і, подруге, тому що кожний приведений в рух робітник, при даній нормі додаткової вартості в 100%, виконує вдвоє більше праці, ніж міститься в його заробітній платі, отже, 1 фунт стерлінгів, його заробітна плата, що є виразом півтижневої праці, приводить в рух працю цілого тижня, і так само 100 фунтів стерлінгів, хоч вони містять в собі тільки 50 тижнів праці, приводять в рух працю 100 робочих тижнів. Отже, тут треба мати на увазі дуже істотну ріжницю між змінним капіталом, витраченим на заробітну плату, оскільки його вартість, сума заробітних плат, представляє певну кількість упредметненої праці, і цим капіталом, оскільки його вартість є простий показник маси живої праці, яку він приводить в рух. Ця остання завжди більша, ніж кількість праці, яка міститься в змінному капіталі, і тому вона виражається також у вартості більшій, ніж вартість змінного капіталу — у вартості, яка визначається, з одного боку, числом приведених в рух змінним капіталом робітників, а з другого боку, кількістю виконуваної ними додаткової праці.

З цього способу розгляду змінного капіталу випливає:

Якщо в сфері виробництва *А* при вкладенні капіталу з кожних 700 всього капіталу витрачається тільки 100 на змінний і 600 на сталий капітал, тимчасом як у сфері виробництва *В* витрачається 600 на змінний і тільки 100 на сталий, то весь капітал *А* в 700 приводитиме в рух робочу силу тільки в 100, тобто при попередніх припущеннях лише 100 робочих тижнів, або 6000 годин живої праці, тимчасом як рівновеликий капітал *В* приводитиме в рух 600 робочих тижнів, отже, 36 000 годин живої праці. Тому капітал в сфері *А* привласнив би собі тільки 50 робочих тижнів, або 3000 годин додаткової праці, тимчасом як рівновеликий капітал у сфері *В* привласнив би собі 300 робочих тижнів, або 18 000 годин. Змінний капітал є показник не тільки праці, вміщеної в ньому самому, але, при даній нормі додаткової вартості, і тієї надлишкової праці, яку він приводить в рух понад цю міру, або додаткової праці. При однаковому ступені експлуатації праці зиск у першому випадку був би $\frac{100}{700} = 1/7 = 14^2/_7\%$, а в другому $= \frac{600}{700} = 85^5/_7\%$, тобто вшестеро більша норма зиску. Але і в дійсності в цьому випадку самий зиск був би вшестеро більший, 600 для *В* проти 100 для *А*, бо вшестеро більше живої праці приводиться в рух з тим самим капіталом, отже, при однаковому ступені експлуатації праці виробляється також вшестеро більше додаткової вартості, а тому і вшестеро більше зиску.

Коли б в *А* застосовувалось не 700, а 7000 фунтів стерлінгів, а в *В*, навпаки, тільки 700 фунтів стерлінгів капіталу, то капітал *А*, при незмінному органічному складі, застосовував би з цих 7000 фунтів стерлінгів 1000 фунтів стерлінгів як змінний капітал, тобто вживав би 1000 робітників на тиждень = 60 000 годин живої праці, з них 30 000 годин додаткової праці. Але, як і раніш, *А* приводило б у рух кожними 700 фунтами стерлінгів тільки вшестеро менше живої праці, а тому і вшестеро менше додаткової праці, ніж *В*, отже, виробляло б і вшестеро менше зиску. Якщо розглядатимем норму зиску, то для капіталу *А* матимем $\frac{1000}{7000} = \frac{100}{700} = 14^2/_7\%$ проти $\frac{600}{700}$, або $85^5/_7\%$, для капіталу *В*. Не зважаючи на однакову величину капіталів, норми зиску в них тут різні, бо при однаковій нормі додаткової вартості, в наслідок різних мас приведеної в рух живої праці, маси вироблених додаткових вартостей, а тому й зисків є різні.

Той самий результат фактично виходить в тому випадку, коли технічні відношення в одній сфері виробництва ті самі, що й у другій, але вартість застосовуваних елементів сталого капіталу більша або менша. Припустімо, що обидві сфери застосовують 100 фунтів стерлінгів як змінний капітал і потребують, отже, 100 робітників на тиждень, щоб привести в рух ту саму кількість машин і сировинного матеріалу, але ці останні в *В*

дорожчі, ніж в *A*. В цьому випадку на 100 фунтів стерлінгів змінного капіталу в *A* припадало б, наприклад, 200 фунтів стерлінгів сталого капіталу, а в *B* 400. Тоді при нормі додаткової вартості в 100% вироблена дадаткова вартість в обох випадках дорівнює 100 фунтам стерлінгів; отже й зиск в обох випадках дорівнює 100 фунтам стерлінгів. Але в $A \frac{100}{200c+100v} = {}^1/_3 = 33^1/_3\%$, тимчасом як в $B \frac{100}{400c+100v} = {}^1/_5 = 20\%$. Дійсно, якщо ми в обох випадках візьмемо певні відповідні частини всього капіталу, то в *B* з кожних 100 фунтів стерлінгів тільки 20 фунтів стерлінгів, або $^1/_5$, становить змінний капітал, тимчасом як в *A* з кожних 100 фунтів стерлінгів $33^1/_3$ фунтів стерлінгів, або $^1/_3$, становить змінний капітал. *B* виробляє на кожні 100 фунтів стерлінгів менше зиску, бо приводить в рух менше живої праці, ніж *A*. Отже, ріжниця норм зиску зводиться тут знов таки до ріжниці мас зиску, вироблених на кожні 100 одиниць вкладеного капіталу, бо маси зиску тотожні з масами додаткової вартості.

Ріжниця цього другого прикладу від попереднього є тільки така: в другому випадку вирівнення між *A* і *B* вимагало б тільки зміни вартості сталого капіталу, чи то в *A*, чи то в *B*, при незмінній технічній базі; навпаки, в першому випадку сам технічний склад в обох сферах виробництва є різний і для вирівнення він мусив би зазнати перетворення.

Отже, різний органічний склад капіталів не залежить від їх абсолютної величини. Питання завжди тільки в тому, скільки з кожних 100 одиниць є змінного капіталу і скільки сталого.

Отож, капітали різної в процентному обчисленні величини або, що зводиться до того самого, капітали однакової величини створюють при однаковому робочому дні і однаковому ступені експлуатації праці дуже різні кількості зиску, бо створюють дуже різні кількості додаткової вартості, і це саме тому, що залежно від різного органічного складу капіталів у різних сферах виробництва їх змінна частина є різна, отже, різні й кількості живої праці, яку вони приводять в рух, отже й кількості привласнюваної ними додаткової праці,— субстанції додаткової вартості, а тому й зиску. Рівновеликі частини всього капіталу в різних сферах виробництва містять у собі нерівновеликі джерела додаткової вартості, а єдиним джерелом додаткової вартості є жива праця. При однаковому ступені експлуатації праці маса праці, приведеної в рух капіталом, рівним 100, а тому й маса привласнюваної ним додаткової праці, залежить від величини його змінної складової частини. Коли б капітал, який в процентах складається з $90c+10v$, при однаковому ступені експлуатації праці виробляв стільки ж додаткової вартості або зиску, як капітал, що складається з $10c+90v$, то було б ясно, як день, що додаткова вартість, а тому й вартість взагалі мусять мати

цілком інше джерело, а не працю, і разом з тим відпала б усяка раціональна основа політичної економії. Якщо ми, як і раніш, припустимо, що 1 фунт стерлінгів становить тижневу заробітну плату одного робітника за 60 робочих годин і що норма додаткової вартості = 100%, то ясно, що вся нововироблена вартість, яку один робітник може дати за один тиждень, = 2 фунтам стерлінгів; отже, 10 робітників не могли б дати більше як 20 фунтів стерлінгів; а через те що з цих 20 фунтів стерлінгів 10 фунтів стерлінгів заміщають заробітну плату, то 10 робітників не могли б створити додаткової вартості більшої, ніж 10 фунтів стерлінгів; тимчасом як 90 робітників, весь продукт яких = 180 фунтам стерлінгів і заробітна плата яких = 90 фунтам стерлінгів, створили б додаткову вартість в 90 фунтів стерлінгів. Отже, норма зиску була б в одному випадку 10%, в другому 90%. Коли б це було інакше, то вартість і додаткова вартість мусили б бути чимось іншим, а не упредметненою працею. Отже, через те що в різних сферах виробництва капітали, розглядувані в процентах — або рівновеликі капітали — неоднаково розподіляються на сталий і змінний елементи, приводять в рух неоднакову кількість живої праці і тому створюють неоднакову кількість додаткової вартості, отже й зиску, то норма зиску, яка саме й становить процентне відношення додаткової вартості до всього капіталу, в них різна.

Але якщо капітали різних сфер виробництва, взяті в процентному обчисленні, або рівновеликі капітали в різних сферах виробництва створюють неоднаковий зиск в наслідок їх різного органічного складу, то звідси випливає, що зиски неоднакових капіталів в різних сферах виробництва не можуть стояти у прямому відношенні до відповідних величин цих капіталів, що, отже, зиски в різних сферах виробництва не є пропорціональні величинам відповідних застосованих у цих сферах капіталів. Бо таке зростання зиску pro rata [пропорціонально до] величини застосованого капіталу припускало б, що в процентному відношенні зиски є рівні, що, отже, рівновеликі капітали в різних сферах виробництва мають однакові норми зиску, не зважаючи на їх різний органічний склад. Тільки в межах однієї і тієї ж сфери виробництва, де, отже, органічний склад капіталу є даний, або в різних сферах виробництва з однаковим органічним складом капіталу маси зиску стоять в прямому відношенні до мас застосованих капіталів. Що зиски неоднакових своєю величиною капіталів пропорціональні їх величинам, означає взагалі тільки те, що рівновеликі капітали дають рівновеликі зиски, або що норма зиску для всіх капіталів є рівна, яка б не була їх величина і їх органічний склад.

Все вищевикладене має місце при тому припущенні, що товари продаються по їх вартостях. Вартість товару дорівнює вартості вміщеного в ньому сталого капіталу, плюс вартість репродукованого в ньому змінного капіталу, плюс приріст цього

змінного капіталу, вироблена додаткова вартість. При однаковій нормі додаткової вартості маса її залежить, очевидно, від маси змінного капіталу. Вартість продукту капіталу в 100 в одному випадку є $90c + 10v + 10m = 110$, а в другому випадку $10c + 90v + 90m = 190$. Якщо товари продаються по їх вартостях, то перший продукт продається за 110, з яких 10 представляють додаткову вартість, або неоплачену працю; другий же продукт продається за 190, з яких 90 додаткової вартості, або неоплаченої праці.

Це має особливе значення, коли порівнюються між собою інтернаціональні норми зиску. Нехай в якійсь европейській країні норма додаткової вартості буде 100%, тобто робітник працює півдня на себе і півдня на свого підприємця; нехай в якійсь азіатській країні норма додаткової вартості буде 25%, тобто робітник працює $^4/_5$ дня на себе і $^1/_5$ на свого підприємця. Але в европейській країні склад національного капіталу є, скажімо, $84c + 16v$, а в азіатській, де застосовується мало машин і т. д. і де за даний час даною кількістю робочої сили продуктивно споживається відносно мало сировинного матеріалу, склад є $16c + 84v$. Ми матимем тоді такий обрахунок:

В европейській країні вартість продукту $= 84c + 16v + 16m = 116$; норма зиску $= \frac{16}{100} = 16\%$.

В азіатській країні вартість продукту $= 16c + 84v + 21m = 121$; норма зиску $= \frac{21}{100} = 21\%$.

Отже, норма зиску в азіатській країні більше як на 25% вища, ніж в европейській, хоч норма додаткової вартості в ній вчетверо менша, ніж в европейській. Всякі Кері, Бастіа і tutti quanti [всі інші, скільки їх є] зроблять якраз протилежний висновок.

Це між іншим; різні національні норми зиску здебільшого основані на різних національних нормах додаткової вартості; але ми порівнюємо в цьому розділі неоднакові норми зиску, які випливають з однієї і тієї самої норми додаткової вартості.

Крім різного органічного складу капіталів, отже, крім різних мас праці, а тому — при інших однакових умовах — і додаткової праці, що її приводять в рух рівновеликі капітали в різних сферах виробництва, існує ще й інше джерело нерівності норм зиску: ріжниця в довжині періоду обороту капіталу в різних сферах виробництва. В розділі IV ми бачили, що при однаковому складі капіталів і при інших однакових умовах норми зиску стоять у зворотному відношенні до часу обороту; ми бачили також, що той самий змінний капітал, якщо він обертається в періоди часу різної довжини, створює неоднакові маси річної додаткової вартості. Отже, ріжниця в часі оборотів є друга причина того, чому рівновеликі капітали в різних сферах виробництва

виробляють за однакові періоди часу неоднакові зиски і, отже, чому норми зиску в цих різних сферах є різні.

Щождо відношення, в якому капітали складаються з основного і обігового капіталу, то воно, розглядуване само по собі, ніяк не впливає на норму зиску. Воно може впливати на неї або тільки тоді, коли цей різний склад збігається з різним відношенням між змінною і сталою частиною, отже, коли цій ріжниці, а не ріжниці обігової і основної частин завдячує своє походження ріжниця норми зиску; абож тоді, коли різне відношення між основною і обіговою складовими частинами зумовлює ріжницю в часі обороту, протягом якого реалізується певний зиск. Якщо капітали розпадаються в різній пропорції на основний і обіговий, то це, правда, завжди справлятиме вплив на час їх обороту і викликатиме в ньому ріжниці; але з цього ще не випливає, що час обороту, протягом якого ті самі капітали реалізують зиск, є різний. Хоч *A*, наприклад, мусить постійно перетворювати більшу частину продукту в сировинний матеріал та ін., тимчасом як *B* довший час уживає ті самі машини і т. д. при меншій кількості сировинного матеріалу,— обидва вони, оскільки вони продукують, завжди тримають частину свого капіталу вкладеною в підприємство; один — у сировинний матеріал, отже, в обіговий капітал, другий — у машини і т. д., отже, в основний капітал. *A* постійно перетворює частину свого капіталу з товарної форми в грошову і з цієї останньої знов у форму сировинного матеріалу, тимчасом як *B* протягом довшого часу використовує частину свого капіталу як знаряддя праці без такого перетворення. Якщо обидва вони вживають однакову кількість праці, то на протязі року вони, правда, продадуть маси продуктів неоднакової вартості, але обидві маси продуктів міститимуть у собі однакові кількості додаткової вартості, і їх норми зиску, обчислювані на весь авансований капітал, є однакові, хоч в обох випадках, склад капіталу з основної і обігової частини, так само як і час обороту, є різний. Обидва капітали реалізують за однаковий час однакові зиски, хоч обертаються вони за різні періоди часу [21]. Ріжниця в часі обороту сама по собі має значення лиш остільки, оскільки вона впливає на масу додаткової праці, яка протягом даного часу може бути

---

[21] [Як це випливає з розд. IV, вищевикладене є правильне тільки в тому випадку, коли капітали *A* і *B* мають різний вартісний склад і коли при цьому їх змінні складові частини, взяті в процентах, прямо пропорціональні їх періодам обороту, тобто зворотно пропорціональні числу їх оборотів. Припустімо, що процентний склад капіталу *A* є $20c$ основного $+ 70c$ обігового, отже, $90c + 10v = 100$. При нормі додаткової вартості в 100% ці $10v$ за один оборот створюють $10m$, норма зиску для одного обороту $= 10\%$. Нехай, навпаки, капітал *B* складається з $60c$ основного $+ 20c$ обігового, отже, з $80c + 20v = 100$. Ці $20v$ створюють за один оборот при вищенаведеній нормі додаткової вартості $20m$, норма зиску для одного обороту тут $= 20\%$, тобто вдвоє більша порівняно з *A*. Якщо ж *A* обертається двічі на рік, а *B* тільки один раз, то за рік це так само становить $10 \times 2 = 20\ m$ і річна норма зиску буде для обох однакова, а саме 20%. — *Ф. Е.*]

привласнена і реалізована тим самим капіталом. Отже, якщо неоднаковий склад з обігового та основного капіталу не веде неодмінно до нерівності в часі обороту, яка в свою чергу зумовлює нерівність норм зиску, то ясно, що оскільки ця остання має місце, вона походить не з самого по собі неоднакового складу капіталу щодо його обігової і основної частин, а скоріше з того, що цей неоднаковий склад указує тут тільки на нерівність періодів обороту, яка впливає на норму зиску.

Отже, різний склад сталого капіталу з обігового й основного в різних галузях промисловості сам по собі не має ніякого значення для норми зиску, бо вирішує справу відношення змінного капіталу до сталого, а вартість сталого капіталу, отже, і його відносна величина, порівняно з змінним капіталом, зовсім не залежить від основного чи обігового характеру його складових частин. Однак, немає сумніву,— і це веде до хибних висновків, — що там, де основний капітал значно розвинений, це є тільки виразом того, що виробництво провадиться у великому масштабі, і, отже, сталий капітал дуже переважає над змінним, інакше кажучи, вживана жива робоча сила є незначна порівняно з масою засобів виробництва, які вона приводить в рух.

Отже, ми показали, що в різних галузях промисловості, відповідно до різного органічного складу капіталів і в певних межах відповідно також до різного часу їх оборотів, панують нерівні норми зиску, і що тому навіть при однаковій нормі додаткової вартості тільки для капіталів однакового органічного складу — припускаючи однаковий час оборотів — справедливий закон (в загальній тенденції), що зиски відносяться між собою як величини капіталів і, отже, рівновеликі капітали за рівні періоди часу дають рівновеликі зиски. Викладене тут грунтується на базі, яка взагалі була досі базою нашого дослідження, — що товари продаються по їх вартостях. З другого боку, не підлягає ніякому сумніву, що в дійсності, коли залишити осторонь неістотні, випадкові і що взаємно вирівнюються ріжниці, нерівність у пересічних нормах зиску в різних галузях промисловості не існує і не могла б існувати без знищення всієї системи капіталістичного виробництва. Отже, здається, що теорія вартості тут несполучна з дійсним рухом, несполучна з фактичними явищами виробництва, і що тому взагалі доводиться відмовитись від можливості зрозуміти ці явища.

З першого відділу цієї книги випливає, що витрати виробництва однакові для продуктів різних сфер виробництва, на виготовлення яких авансовано рівновеликі частини капіталу, які б не були різні органічні склади цих капіталів. У витратах виробництва для капіталіста ріжниця між змінним і сталим капіталом відпадає. Товар, на виробництво якого він мусить витратити 100 фунтів стерлінгів, коштує йому однакової суми, чи витрачає він $90c + 10v$ чи $10c + 90v$. Він однаково коштує йому 100 фунтів стерлінгів, не більше і не менше. Витрати виробництва в різних

сферах однакові при рівновеликих затратах капіталу, як би не відрізнялись між собою вироблені вартості і додаткові вартості. Ця рівність витрат виробництва становить базу конкуренції капіталовкладень, за допомогою якої встановлюється пересічний зиск.

Розділ дев'ятий

УТВОРЕННЯ ЗАГАЛЬНОЇ НОРМИ ЗИСКУ (ПЕРЕСІЧНОЇ НОРМИ ЗИСКУ) І ПЕРЕТВОРЕННЯ ВАРТОСТЕЙ ТОВАРІВ У ЦІНИ ВИРОБНИЦТВА

Органічний склад капіталу в кожний даний момент залежить від двох обставин: поперше, від технічного відношення між уживаною робочою силою і масою застосовуваних засобів виробництва; подруге, від ціни цих засобів виробництва. Його, як ми бачили, треба розглядати в його процентному відношенні. Органічний склад капіталу, який складається на $^4/_5$ з сталого і на $^1/_5$ з змінного капіталу, ми виражаємо формулою $80c + 20v$. Далі, при порівнянні припускається незмінна і при тому довільна норма додаткової вартості, наприклад, в 100%. Отже, капітал в $80c + 20v$ дає додаткову вартість в $20m$, що становить норму зиску в 20% на весь капітал. Величина дійсної вартості його продукту залежить від величини основної частини сталого капіталу і від того, скільки з неї входить в продукт як зношування і скільки не входить. Але через те що ця обставина зовсім не має значення для норми зиску, отже, і для даного дослідження, то для спрощення ми припускаємо, що сталий капітал повсюди однаково цілком входить у річний продукт цих капіталів. Ми припускаємо далі, що капітали в різних сферах виробництва у відношенні до величини їх змінної частини реалізують щорічно однакову кількість додаткової вартості; отже, ми покищо залишаємо осторонь ту ріжницю, яку тут може викликати ріжниця в періодах обороту. Цей пункт розглядається пізніше.

Візьмімо п'ять різних сфер виробництва з різним органічним складом вкладених у них капіталів, наприклад:

Капітали	Норма додаткової вартості	Додаткова вартість	Вартість продукту	Норма зиску
I. $80c + 20v$	100%	20	120	20%
II. $70c + 30v$	100%	30	130	30%
III. $60c + 40v$	100%	40	140	40%
IV. $85c + 15v$	100%	15	115	15%
V. $95c + 5v$	100%	5	105	5%

Ми маємо тут для різних сфер виробництва при однаковій експлуатації праці дуже різні норми зиску, відповідно до різного органічного складу капіталів.

Сукупна сума капіталів, вкладених у цих п'яти сферах, $= 500$; сукупна сума виробленої ними додаткової вартості $= 110$; сукупна вартість вироблених ними товарів $= 610$. Якщо ми розглядатимем 500 як один єдиний капітал, що з нього I—V становлять

тільки окремі частини (як, наприклад, на якійсь бавовняній фабриці, в різних відділах якої — кардувальному, підготовчому, прядільному й ткацькому — існує різне відношення між змінним і сталим капіталом і де пересічне відношення для всієї фабрики ще тільки має бути обчислене), то, поперше, пересічний склад капіталу в 500 був би $= 390c + 110v$, або в процентах $78c + 22v$. Кожний з цих капіталів в 100, розглядуваний тільки як $^1/_5$ сукупного капіталу, мав би своїм складом цей пересічний склад в $78c + 22v$; так само на кожні 100 припадало б 22 як пересічна додаткова вартість; тому пересічна норма зиску була б $= 22\%$, і, нарешті, ціна кожної п'ятої частини сукупного продукту, виробленого цими 500, дорівнювала б 122. Отже, продукт кожної п'ятої частини сукупного авансованого капіталу мусив би продаватись за 122.

Однак, щоб не прийти до цілком хибних висновків, не слід усі витрати виробництва рахувати рівними 100.

При $80c + 20v$ і нормі додаткової вартості $= 100\%$ вся вартість товару, виробленого капіталом I $= 100$, була б $= 80c + 20v + 20m = 120$, коли б весь сталий капітал входив у річний продукт. При певних обставинах це, звичайно, може мати місце в певних сферах виробництва. Однак, ледве чи це можливе там, де відношення $c : v = 4 : 1$. Отже, при дослідженні вартостей товарів, вироблюваних кожними 100 одиницями різних капіталів, треба взяти до уваги те, що ці вартості можуть бути різні, залежно від різного складу c з основних і обігових складових частин, і що основні складові частини різних капіталів, в свою чергу, зношуються швидше або повільніше, отже, за однакові періоди часу додають до продукту неоднакові кількості вартості. Але для норми зиску це не має значення. Чи $80c$ віддають річному продуктові вартість в 80, чи в 50, чи в 5, отже, чи річний продукт $= 80c + 20v + 20m = 120$, чи $= 50c + 20v + 20m = 90$, чи $= 5c + 20v + 20m = 45$, — в усіх цих випадках надлишок вартості продукту понад його витрати виробництва $= 20$, і в усіх цих випадках при встановленні норми зиску ці 20 обчислюються на капітал в 100; отже, норма зиску для капіталу I в усіх випадках $= 20\%$. Щоб зробити це ще яснішим, ми в нижченаведеній таблиці припускаємо для тих самих п'яти капіталів, про які мова йшла вище, що у вартість продукту з цих п'яти капіталів входять різні частини сталого капіталу.

Капітали	Норма додаткової вартості	Додаткова вартість	Норма зиску	Зношування c	Вартість товарів	Витрати виробництва	
I. $80c + 20v$	100%	20	20%	50	90	70	
II. $70c + 30v$	100%	30	30%	51	111	81	
III. $60c + 40v$	100%	40	40%	51	131	91	
IV. $85c + 15v$	100%	15	15%	40	70	55	
V. $95c + 5v$	100%	5	5%	10	20	15	
$390c + 110v$	—	110	—	—	—	—	Сума
$78c + 22v$	—	22	22%	—	—	—	Пересічно

Якщо ми капітали I — V знову розглядатимем як єдиний сукупний капітал, то побачимо, що і в цьому випадку склад суми п'яти капіталів = 500 = 390 c + 110 v, отже, пересічний склад, = = 78 c + 22 v, лишається той самий; так само й пересічна додаткова вартість = 22%. Розподіливши цю додаткову вартість рівномірно між I — V, ми одержали б такі товарні ціни:

Капітали	Додаткова вартість	Вартість товарів	Витрати виробництва	Ціна товарів	Норма зиску	Відхилення ціни від вартості
I. 80 c + 20 v	20	90	70	92	22%	+ 2
II. 70 c + 30 v	30	111	81	103	22%	− 8
III. 60 c + 40 v	40	131	91	113	22%	− 18
IV. 85 c + 15 v	15	70	55	77	22%	+ 7
V. 95 c + 5 v	5	20	15	37	22%	+ 17

В загальній сумі товари продаються на 2 + 7 + 17 = 26 вище і на 8 + 18 = 26 нижче вартості, так що відхилення цін взаємно знищуються в наслідок рівномірного розподілу додаткової вартості, тобто в наслідок додання пересічного зиску в 22 на 100 одиниць авансованого капіталу до відповідних витрат виробництва товарів I — V; в тому самому відношенні, в якому одна частина товарів продається вище, друга продається нижче її вартості. І тільки продаж їх по таких цінах уможливлює те, що норма зиску для I — V є однакова, 22%, не зважаючи на різний органічний склад капіталів I — V. Ціни, які виникають таким чином, що з різних норм зиску різних сфер виробництва береться пересічна і ця пересічна додається до витрат виробництва в різних сферах виробництва, — такі ціни є *ціни виробництва.* Передумовою їх є існування однієї загальної норми зиску, а ця остання знов таки передбачає, що норми зиску в кожній окремій сфері виробництва, взяті сами по собі, вже зведені до відповідної кількості пересічних норм. Ці окремі норми зиску в кожній сфері виробництва = $\frac{m}{K}$, і їх треба виводити з вартості товару, як це і було зроблено в першому відділі цієї книги. Без такого виведення загальна норма зиску (а тому й ціна виробництва товару) була б безглуздим і ірраціональним уявленням. Отже, ціна виробництва товару дорівнює витратам його виробництва плюс доданий до них зиск, обчислений у процентах відповідно до загальної норми зиску, тобто дорівнює витратам виробництва товару плюс пересічний зиск.

В наслідок різного органічного складу капіталів, вкладених у різні галузі виробництва, а тому в наслідок тієї обставини, що — залежно від різного процентного відношення змінної частини до всього капіталу даної величини — рівновеликими капіталами приводяться в рух дуже різні кількості праці, ними привласнюються також дуже різні кількості додаткової праці, або виробляються дуже різні маси додаткової вартості. Відповідно до цього норми зиску, які панують в різних галузях вироб-

ництва, первісно є дуже різні. Ці різні норми зиску за допомогою конкуренції вирівнюються в загальну норму зиску, яка є пересічною всіх цих різних норм зиску. Зиск, який відповідно до цієї загальної норми зиску припадає на капітал даної величини, який би не був його органічний склад, зветься пересічним зиском. Ціна товару, яка дорівнює витратам його виробництва плюс та частина річного пересічного зиску на застосований для виробництва товару (а не тільки на спожитий для його виробництва) капітал, яка припадає на товар залежно від умов його обороту, є його ціна виробництва. Візьмімо, наприклад, капітал в 500, в тому числі 100 основного капіталу, з якого зношується 10% протягом одного періоду обороту обігового капіталу в 400. Припустімо, що пересічний зиск протягом цього періоду обороту становить 10%. Тоді витрати виробництва виготовленого протягом цього обороту продукту будуть: $10c$ на зношування плюс 400 $(c+v)$ обігового капіталу $=410$, а його ціна виробництва: 410 витрати виробництва плюс (10% зиску на 500) $50=460$.

Тому, хоч капіталісти різних сфер виробництва при продажу своїх товарів повертають собі капітальні вартості, спожиті на виробництво цих товарів, але реалізують вони не ту додаткову вартість, отже, і не той зиск, що виробляється в їх власній сфері при виробництві цих товарів, а лише стільки додаткової вартості, отже й зиску, скільки при рівному розподілі припадає на кожну відповідну частину всього капіталу суспільства з усієї додаткової вартості або всього зиску, який виробляється сукупним капіталом суспільства за даний період часу в усіх сферах виробництва, взятих разом. Кожен авансований капітал, який би не був його склад, одержує кожного року або за якийсь інший період часу стільки зиску на кожні 100, скільки його за цей період часу припадає на кожні 100 як певну частину сукупного капіталу. Оскільки справа стосується зиску, різні капіталісти відносяться тут один до одного, як прості акціонери одного акційного товариства, в якому зиск розподіляється між ними рівномірно на кожні 100 одиниць, і тому зиски для різних капіталістів відрізняються тільки залежно від величини капіталу, вкладеного кожним з них у спільне підприємство, залежно від відносного розміру участі кожного в спільному підприємстві, залежно від числа акцій кожного з них. Отже, тимчасом як та частина цієї товарної ціни, яка заміщає спожиті на виробництво товарів частини вартості капіталу і за яку, отже, знову мусять бути куплені ці спожиті капітальні вартості, — тимчасом як ця частина, яка становить витрати виробництва, цілком визначається видатками в межах відповідних сфер виробництва, — друга складова частина товарної ціни, зиск, доданий до цих витрат виробництва, визначається не масою зиску, виробленою цим певним капіталом у цій певній сфері виробництва протягом даного часу, а тією масою зиску, яка за даний період часу пересічно припадає на кожний застосований капітал як певну ча-

стину сукупного суспільного капіталу, вкладеного в сукупне виробництво.[22]

Отже, якщо капіталіст продає свій товар по його ціні виробництва, то він повертає собі кількість грошей, відповідну величині вартості спожитого ним у виробництві капіталу, і добуває зиск пропорціонально до його авансованого капіталу, просто як до певної частини сукупного суспільного капіталу. Витрати виробництва в кожній сфері виробництва мають специфічний характер. Доданий до цих витрат виробництва зиск не залежить від його окремої сфери виробництва, він є проста пересічна на кожні 100 авансованого капіталу.

Припустімо, що п'ять різних капіталів I—V у вищенаведеному прикладі належать одній людині. Кількість змінного і сталого капіталу, спожита на виробництво товарів у кожному окремому підрозділі I—V на кожні 100 застосованого капіталу, є дана; ця частина вартості товарів I—V, само собою зрозуміло, становитиме частину їх ціни, бо принаймні ця ціна потрібна для заміщення авансованої і спожитої частини капіталу. Отже, ці витрати виробництва були б різні для кожного роду товарів I—V і, як такі, вони були б по-різному фіксовані їх власником. Щождо різних мас додаткової вартості або зиску, вироблених у підрозділах I—V, то капіталіст мав би всі підстави вважати їх за зиск на весь свій авансований капітал, так що на кожні 100 одиниць капіталу припадала б певна відповідна частина. Отже, витрати виробництва товарів, вироблених в окремих підрозділах I—V, були б різні; але в усіх цих товарів була б однаковою частина продажної ціни, яка походить з доданого до витрат виробництва зиску на кожні 100 одиниць капіталу. Отже, сукупна ціна товарів I—V дорівнювала б їх сукупній вартості, тобто дорівнювала б сумі витрат виробництва I—V плюс сума додаткової вартості, або зиску, вироблена в I—V; отже, в дійсності ця ціна була б грошовим виразом сукупної кількості минулої і новододаної праці, вміщеної в товарах I—V. І таким чином, у самому суспільстві — якщо розглядати всі галузі виробництва в їх сукупності — сума цін виробництва вироблених товарів дорівнює сумі їх вартостей.

Цьому твердженню, здається, суперечить той факт, що в капіталістичному виробництві елементи продуктивного капіталу звичайно купуються на ринку, отже, ціни їх містять у собі вже реалізований зиск, тобто ціну виробництва певної галузі промисловості разом з уміщеним в ній зиском, так що зиск однієї галузі промисловості входить у витрати виробництва іншої. Але якщо ми підрахуємо на одному боці суму витрат виробництва товарів цілої країни, а на другому — суму її зиску або додаткової вартості, то, очевидно, матимем правильний обрахунок. Візьмімо, наприклад, товар *A*; нехай витрати його

[22] *Cherbuliez* [„Riche ou Pauvre", Paris-Genève 1840, стор. 116 і далі].

виробництва містять у собі зиски від *B*, *C*, *D*, так само як витрати виробництва *B*, *C*, *D* і т. д., в свою чергу, містять у собі зиск від *A*. Отже, якщо зробимо підрахунок, то зиску від *A* не буде в його власних витратах виробництва, і так само зисків від *B*, *C*, *D* і т. д. не буде в їх власних витратах виробництва. Ніхто не залічує свого власного зиску до своїх витрат виробництва. Отже, якщо є, наприклад, n сфер виробництва, і в кожній з них добувається зиск, рівний p, то витрати виробництва в усіх них разом $= k - np$. Отже, розглядаючи весь обрахунок в цілому, ми бачимо, що оскільки зиски однієї сфери виробництва входять у витрати виробництва іншої, остільки ці зиски введені вже в обрахунок для загальної ціни остаточного кінцевого продукту і не можуть вдруге з'явитись у графі зиску. Якщо ж вони з'являються в цій графі, то тільки тому, що сам даний товар був остаточним продуктом, отже, ціна його виробництва не входить у витрати виробництва іншого товару.

Якщо у витрати виробництва якогось товару входить сума $= p$, яка становить зиск виробників засобів виробництва, і якщо на ці витрати виробництва набавляється зиск, $= p_1$, то весь зиск $P = p + p_1$. Загальні витрати виробництва товару, якщо абстрагуватись від усіх частин ціни, що входять у склад зиску, дорівнюють таким чином його власним витратам виробництва мінус P. Якщо ці витрати виробництва назвемо k, то, очевидно, $k + P = k + p + p_1$. При дослідженні додаткової вартості в книзі І, розд. VII, 2, стор. 229*, ми бачили, що продукт кожного капіталу можна розглядати таким чином, ніби одна його частина тільки заміщає капітал, а друга тільки виражає додаткову вартість. Застосовуючи це обчислення до сукупного продукту суспільства, ми повинні зробити певні поправки, бо, якщо розглядати суспільство в цілому, зиск, вміщений, наприклад, у ціні льону, не може фігурувати двічі—як частина ціни полотна і разом з тим як частина зиску виробника льону.

Між зиском і додатковою вартістю немає ріжниці, оскільки додаткова вартість, наприклад, капіталіста *A* входить у сталий капітал *B*. Адже для вартості товарів зовсім не має значення, чи складається вміщена в них праця з оплаченої чи неоплаченої праці. Це показує тільки, що *B* оплачує додаткову вартість *A*. В загальному підсумку додаткову вартість *A* не можна рахувати двічі.

Але ріжниця полягає ось у чому. Крім того, що ціна продукту, виробленого, наприклад, капіталом *B*, відхиляється від його вартості, бо реалізована в *B* додаткова вартість може бути більша або менша, ніж зиск, доданий в ціні продуктів *B*, ця сама обставина знов таки має силу й для тих товарів, що становлять сталу частину капіталу *B*, а посередньо — як засоби існування робітників — і його змінну частину. Щодо сталої частини, то вона

* Стор. 153—154 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

сама дорівнює витратам виробництва плюс додаткова вартість, отже, в даному разі дорівнює витратам виробництва плюс зиск, а цей зиск знов таки може бути більший або менший, ніж додаткова вартість, місце якої він заступає. Щодо змінного капіталу, то хоч пересічна денна заробітна плата завжди дорівнює вартості, виробленій за те число годин яке робітник мусить працювати, щоб виробити необхідні засоби існування, однак саме число цих годин знов таки фальсифікується в наслідок того, що ціни виробництва необхідних засобів існування відхиляються від їх вартостей. Однак, це завжди розв'язується таким чином, що наскільки в один товар входить більше додаткової вартості, настільки її в другий товар входить менше, і тому ті відхилення від вартості, які містяться в цінах виробництва товарів, взаємно знищуються. Взагалі в цілому капіталістичному виробництві загальний закон здійснюється завжди тільки як пануюча тенденція, дуже заплутаним і приблизним способом, тільки як якась пересічна вічних коливань, яка ніколи не може бути точно встановлена.

Через те що загальна норма зиску утворюється з пересічної різних норм зиску на кожні 100 авансованого капіталу за певний період часу, скажімо, за рік, то в ній стирається також ріжниця, викликана ріжницею в часі оборотів різних капіталів. Але ці ріжниці є визначальним фактором для тих різних норм зиску різних сфер виробництва, що з їх пересічної утворюється загальна норма зиску.

В попередній ілюстрації утворення загальної норми зиску кожний капітал у кожній сфері виробництва припускався = 100, і це було зроблено саме для того, щоб з'ясувати процентну ріжницю в нормах зиску, а тому й ріжницю у вартостях товарів, вироблюваних рівновеликими капіталами. Але само собой зрозуміло: дійсні маси додаткової вартості, створювані в кожній окремій сфері виробництва, залежать від величини застосованих капіталів, бо в кожній такій даній сфері виробництва склад капіталу є даний. Тимчасом особлива *норма* зиску кожної окремої сфери виробництва не змінюється від того, чи застосовується капітал в 100, $100 \times m$ чи $100 \times xm$. Норма зиску однаково лишається 10% — чи становить весь зиск 10:100, чи 1000:10 000.

Але через те що норми зиску в різних сферах виробництва є різні, бо в них залежно від відношення змінного капіталу до всього капіталу виробляються дуже різні маси додаткової вартості, отже й зиску, то очевидно, що пересічний зиск на кожні 100 суспільного капіталу, отже, пересічна норма зиску або загальна норма зиску, буде дуже різна залежно від відповідної величини капіталів, вкладених у різні сфери виробництва. Візьмімо чотири капітали A, B, C, D. Нехай норма додаткової вартості для всіх них буде $= 100\%$. Нехай на кожні 100 сукупного капіталу змінного капіталу буде для $A = 25$, для $B = 40$, для $C = 15$, для $D = 10$. На кожні 100 сукупного капіталу тоді при-

падало б додаткової вартості або зиску у $A = 25$, $B = 40$, $C = 15$, $D = 10$; разом $= 90$; отже, якщо всі чотири капітали є рівновеликі, пересічна норма зиску є $\frac{90}{4} = 22^1/_2\%$.

Але якщо загальні величини цих капіталів будуть: $A = 200$, $B = 300$, $C = 1000$, $D = 4000$, то вироблені зиски будуть відповідно 50, 120, 150 і 400. Разом на 5500 капіталу зиску буде 720, або пересічна норма зиску буде $13^1/_{11}\%$.

Маси всієї виробленої вартості є різні залежно від різних загальних величин відповідних капіталів, авансованих в A, B, C, D. Тому при утворенні загальної норми зиску справа йде не тільки про ріжницю *норм* зиску в різних сферах виробництва, з яких просто треба було б вивести пересічну, але й про відносну вагу, з якою ці різні норми зиску входять в утворення пересічної. Але це залежить від відносної величини капіталу, вкладеного в кожну окрему сферу виробництва, тобто від того, яку частину сукупного суспільного капіталу становить капітал, вкладений в кожну окрему сферу виробництва. Дуже велика ріжниця мусить, звичайно, бути залежно від того, чи більша чи менша частина сукупного капіталу дає вищу або нижчу норму зиску. Але це знов таки залежить від того, скільки капіталу вкладено в ті сфери виробництва, в яких відношення змінного капіталу до всього капіталу є високе або низьке. Тут справа стоїть цілком так само, як з пересічним процентом, що його одержує лихвар, який віддає в позику різні капітали за різні норми процента, наприклад, за 4, 5, 6, 7% і т. д. Пересічна норма цілком залежить від того, скільки з свого капіталу він позичив за кожну з цих різних норм процента.

Отже, загальна норма зиску визначається двома факторами:

1) органічним складом капіталів у різних сферах виробництва, отже, різними нормами зиску в окремих сферах;

2) розподілом сукупного суспільного капіталу між цими різними сферами, отже, відносною величиною капіталу, вкладеного в кожну окрему сферу, і отже з окремою нормою зиску, тобто відносною масою сукупного суспільного капіталу, яку поглинає кожна окрема сфера виробництва.

В I і II книгах ми мали справу тільки з *вартостями* товарів. Тепер, з одного боку, відокремились *витрати виробництва*, як частина цієї вартості, з другого боку, розвинулась *ціна виробництва* товару, як перетворена форма вартості товару.

Припустім, що склад пересічного суспільного капіталу є $80c + 20v$, а норма річної додаткової вартості $m' = 100\%$; тоді річний пересічний зиск для капіталу в 100 буде $= 20$, а загальна річна норма зиску $= 20\%$. Хоч би які були k, витрати виробництва товарів, вироблених за рік капіталом в 100, їх ціна виробництва була б $= k + 20$. В сферах виробництва, де склад капіталу $= (80 - x)c + (20 + x)v$, дійсно створена додаткова вартість, відповідно річний зиск, вироблений у цій сфер і вироб-

ництва, був би $= 20 + x$, отже, більший ніж 20, і вироблена товарна вартість була б $= k + 20 + x$, більша ніж $k + 20$, або більша, ніж ціна виробництва. В сферах виробництва, у яких склад капіталу $(80 + x) c + (20 - x) v$, створювана протягом року додаткова вартість, або зиск, була б $= 20 - x$, отже, менша, ніж 20, а тому товарна вартість $k + 20 - x$ була б менша, ніж ціна виробництва, яка $= k + 20$. Якщо залишити осторонь можливі ріжниці в часі оборотів, то ціна виробництва товарів дорівнювала б їх вартості тільки в тих сферах, в яких склад капіталу випадково був би $= 80\,c + 20\,v$.

В кожній окремій сфері виробництва специфічний розвиток суспільної продуктивної сили праці є різний щодо ступеня, вищий чи нижчий, відповідно до того, наскільки велика є кількість засобів виробництва, що їх приводить в рух певна кількість праці, тобто, при даному робочому дні, певне число робітників; отже, він вищий чи нижчий, відповідно до того, наскільки мала є кількість праці, потрібна для певної кількості засобів виробництва. Тому капітали, які містять у собі більший процент сталого, отже, менший процент змінного капіталу, ніж пересічний суспільний капітал, ми звемо капіталами *вищого* складу. Навпаки, такі капітали, в яких сталий капітал займає відносно менше, а змінний відносно більше місце, ніж у пересічному суспільному капіталі, ми звемо капіталами *нижчого* складу. Нарешті, ми звемо капіталами пересічного складу такі капітали, склад яких збігається з складом пересічного суспільного капіталу. Якщо пересічний суспільний капітал в процентах складається з $80\,c + 20\,v$, то капітал $90\,c + 10\,v$ стоїть *вище*, а капітал $70\,c + 30\,v$ *нижче*, ніж пересічний суспільний. Взагалі, при складі пересічного суспільного капіталу, рівному $mc + nv$, де m і n є сталі величини і $m + n = 100$, $(m + x) c + (n - x) v$ репрезентує вищий, а $(m - x) c + (n + x) v$ — нижчий склад окремого капіталу або групи капіталів. Як функціонують ці капітали після встановлення пересічної норми зиску,— припускаючи, що вони обертаються один раз за рік,— це показує нижченаведена таблиця, в якій I представляє пересічний склад, і тому пересічна норма зиску $= 20\%$.

I. $80\,c + 20\,v + 20\,m$. Норма зиску $= 20\%$.
Ціна продукту $= 120$. Вартість $= 120$.

II. $90\,c + 10\,v + 10\,m$. Норма зиску $= 20\%$.
Ціна продукту $= 120$. Вартість $= 110$

III. $70\,c + 30\,v + 30\,m$. Норма зиску $= 20\%$.
Ціна продукту $= 120$. Вартість $= 130$.

Отже, для товарів, вироблених капіталом II, їх вартість була б менша, ніж їх ціна виробництва, для товарів капіталу III ціна виробництва була б менша, ніж вартість, і тільки для капіталів I,

капіталів тієї галузі виробництва, в якій склад капіталу випадково є суспільно-пересічний, вартість і ціна виробництва були б рівні. А втім, прикладаючи ці означення до певних випадків, треба, звичайно, брати до уваги, наскільки не ріжниця в технічному складі, а проста зміна вартості елементів сталого капіталу відхиляє відношення між *c* і *v* від загального пересічного.

Те, що ми тут розвинули, безперечно, модифікує визначення витрат виробництва товарів. Первісно ми припускали, що витрати виробництва товару дорівнюють *вартості* товарів, спожитих на його виробництво. Але ціна виробництва якогось товару для покупця товару є витрати виробництва цього товару і може таким чином увійти як витрати виробництва в утворення ціни іншого товару. Через те що ціна виробництва товару може відхилятись від його вартості, то й витрати виробництва товару, в яких включена ця ціна виробництва іншого товару, також можуть бути вищі або нижчі тієї частини всієї його вартості, яка утворюється вартістю засобів виробництва, що входять в товар. Треба пам'ятати про це модифіковане значення витрат виробництва, отже, пам'ятати, що завжди можлива помилка, якщо в якійсь окремій сфері виробництва витрати виробництва товару прирівнюються до вартості спожитих на його виробництво засобів виробництва. Для цього нашого дослідження немає потреби докладніше розглядати цей пункт. При цьому завжди лишається правильним положення, що витрати виробництва товарів завжди менші, ніж їх вартість. Справді, як би не відхилялись витрати виробництва товару від вартості спожитих на нього засобів виробництва, для капіталіста ця минула помилка не має ніякого значення. Витрати виробництва товару є дані, вони є незалежна від його, капіталіста, виробництва передумова, тимчасом як результат його виробництва є товар, який містить у собі додаткову вартість, отже, певний надлишок вартості понад витрати виробництва товару. А втім, положення, що витрати виробництва є менші, ніж вартість товару, практично перетворилось тепер у положення, що витрати виробництва є менші, ніж ціна виробництва. Для сукупного суспільного капіталу, для якого ціна виробництва дорівнює вартості, це положення є тотожне з попереднім: що витрати виробництва менші, ніж вартість. Хоч для окремих сфер виробництва воно має мінливе значення, проте, основою його завжди лишається той факт, що при розгляді сукупного суспільного капіталу витрати виробництва вироблених ним товарів є менші, ніж вартість, або в даному разі для сукупної маси вироблених товарів, менші, ніж тотожна з цією вартістю ціна виробництва. Витрати виробництва товару відповідають тільки кількості вміщеної в ньому оплаченої праці, вартість же — всій кількості вміщеної в ньому оплаченої і неоплаченої праці; ціна виробництва — сумі оплаченої праці плюс певна, для кожної окремої сфери виробництва від неї самої незалежна, кількість неоплаченої праці.

Формула, згідно з якою ціна виробництва товару $= k + p$, дорівнює витратам виробництва плюс зиск, визначилась тепер ближче таким чином, що $p = kp'$ (де p' є загальна норма зиску), і, отже, ціна виробництва $= k + kp'$. Якщо $k = 300$, а $p' = 15\%$, то ціна виробництва $k + kp' = 300 + 300 \cdot \frac{15}{100} = 345$.

Ціна виробництва товарів у кожній окремій сфері виробництва може змінювати свою величину:

1) при незмінній вартості товарів (тобто при умові, що у виробництво товару після зміни ціни виробництва входить та сама кількість мертвої і живої праці, як і до зміни) в наслідок незалежної від даної окремої сфери зміни загальної норми зиску;

2) при незмінній загальній нормі зиску в наслідок зміни вартості — чи то в самій даній сфері виробництва, в результаті технічних змін, чи в наслідок зміни вартості тих товарів, які входять у сталий капітал цієї сфери як його складові елементи;

3) нарешті, в наслідок спільного впливу обох цих обставин. Не зважаючи на великі зміни, які постійно — як це виявиться далі — відбуваються у фактичних нормах зиску окремих сфер виробництва, дійсна зміна в загальній нормі зиску, оскільки вона викликається не винятковими, надзвичайними економічними подіями, є дуже пізній результат ряду коливань, які охоплюють дуже довгі періоди часу, тобто коливань, що потребують багато часу, поки вони сконсолідуються і вирівняються у зміну загальної норми зиску. Тому при всіх коротших періодах (цілком незалежно від коливань ринкових цін) зміну цін виробництва треба завжди пояснювати prima facie [очевидно] дійсною зміною вартості товарів, тобто зміною всієї суми робочого часу, потрібного для їх виробництва. Проста зміна грошового виразу тих самих вартостей тут, само собою зрозуміло, зовсім не береться до уваги.[23]

З другого боку, очевидно, що коли розглядати сукупний суспільний капітал, то сума вартості вироблених ним товарів (або, в грошовому виразі, їх ціна), = вартості сталого капіталу + + вартість змінного капіталу + додаткова вартість. Якщо припустити, що ступінь експлуатації праці є незмінний, то норма зиску при незмінній масі додаткової вартості може змінюватись тут тільки в тому випадку, коли вартість сталого капіталу змінюється, або коли вартість змінного капіталу змінюється, абож коли змінюються обидві ці вартості, так що змінюється K, а тому й $\frac{m}{K}$, загальна норма зиску. Отже, в кожному випадку зміна загальної норми зиску передбачає зміну вартості товарів, що входять як складові елементи в сталий капітал, або в змінний капітал, або одночасно в той і в другий.

[23] *Corbett* [„An Inquiry into the Causes and Modes of the Wealth of Individuals“. London 1841], стор. [33 і далі] 174.

Абож загальна норма зиску може змінюватись при незмінній вартості товарів, якщо змінюється ступінь експлуатації праці.

Або, при незмінному ступені експлуатації праці, загальна норма зиску може змінюватися в тому випадку, коли сума вживаної праці змінюється відносно сталого капіталу в наслідок технічних змін у процесі праці. Але такі технічні зміни завжди мусять виявлятись у зміні вартості товарів, а тому й супроводитись цією зміною вартості товарів, виробництво яких вимагає тепер більше або менше праці, ніж раніше.

В першому відділі ми бачили, що додаткова вартість і зиск, розглядувані щодо їхньої маси, тотожні. Однак, норма зиску вже з самого початку відрізняється від норми додаткової вартості, при чому спочатку це виявляється тільки як інша форма обрахунку; але через те що норма зиску може підвищуватись або падати при незмінній нормі додаткової вартості і навпаки, і що капіталіста практично інтересує виключно норма зиску, то це знов таки вже з самого початку цілком затемнює і містифікує дійсне походження додаткової вартості. Проте, кількісна ріжниця була тільки між нормою додаткової вартості і нормою зиску, а не між самими додатковою вартістю і зиском. Через те що в нормі зиску додаткова вартість обчислюється на весь капітал і відноситься до нього як до своєї міри, то вже в наслідок цього здається, що сама додаткова вартість виникла з усього капіталу, і при тому рівномірно з усіх його частин, так що в понятті зиску стирається органічна ріжниця між сталим і змінним капіталом; тому, дійсно, у цій своїй перетвореній формі, у формі зиску, додаткова вартість сама заперечує своє походження, втрачає свій характер, стає непізнаванною. Однак, досі ріжниця між зиском і додатковою вартістю зводилась тільки до якісної зміни, до зміни форми, тимчасом як дійсна кількісна ріжниця на цьому першому ступені перетворення існує тільки між нормою зиску і нормою додаткової вартості, але ще не існує між зиском і додатковою вартістю.

Інакше стоїть справа, коли вже встановлюється загальна норма зиску і за її допомогою пересічний зиск, відповідний до даної для різних сфер виробництва величини застосовуваного капіталу.

Тепер тільки випадково додаткова вартість,—а тому й зиск,— дійсно створена в якійсь окремій сфері виробництва, може збігтися з зиском, який міститься в продажній ціні товару. Як загальне правило, тепер зиск і додаткова вартість, а не тільки їх норми, є дійсно різні величини. Тепер, при даному ступені експлуатації праці, маса додаткової вартості, створена в якійсь окремій сфері виробництва, має важливіше значення для сукупного пересічного зиску суспільного капіталу, отже, для капіталістичного класу взагалі, ніж безпосередньо для капіталістів кожної окремої галузі виробництва. Для них це має значення

лиш остільки[24], оскільки створена в їх галузі кількість додаткової вартості разом з іншими моментами справляє визначальний вплив в регулюванні пересічного зиску. Але це є процес, який відбувається за спиною капіталіста, процес, якого капіталіст не бачить, не розуміє і який його фактично не цікавить. Отже, дійсна ріжниця у величині між зиском і додатковою вартістю— не тільки між нормою зиску і нормою додаткової вартості — в окремих сферах виробництва цілком приховує справжню природу й походження зиску, і не тільки для капіталіста, який має тут особливий інтерес помилятись, але й для робітника. З перетворенням вартостей у ціни виробництва зникає з очей сама основа визначення вартості. Нарешті, якщо при простому перетворенні додаткової вартості в зиск та частина вартості товарів, яка становить зиск, протистоїть другій частині вартості як витратам виробництва товару, так що вже тут у капіталіста губиться поняття вартості, бо він має перед собою не всю кількість праці, якої коштує виробництво товару, а тільки ту частину цієї праці, яку він оплатив у формі засобів виробництва, живих або мертвих, і таким чином зиск йому здається чимось таким, що стоїть поза іманентною вартістю товару, — то тепер це уявлення цілком потверджується, зміцнюється і костеніє, бо тепер, якщо розглядати окрему сферу виробництва, зиск, який додається до витрат виробництва, дійсно визначається не межами процесу утворення вартості, який відбувається в самій цій сфері, а встановлюється, навпаки, умовами, що лежать цілком поза нею.

Та обставина, що цей внутрішній зв'язок розкритий тут уперше, що дотеперішня політична економія, як ми це побачимо з дальшого викладу і з книги IV, або мусила абстрагуватись від ріжниць між додатковою вартістю і зиском, між нормою додаткової вартості і нормою зиску, щоб мати можливість зберегти визначення вартості як основу, абож відмовлялась від цього визначення вартості і разом з ним від усякого грунту для наукового ставлення до питання, щоб триматися цих ріжниць, які лежать на поверхні явищ і впадають в очі,— ця плутанина в теоретиків найкраще показує, як капіталіст-практик, що захоплений конкурентною боротьбою і ніяк не проникає в суть її виявлень, мусить бути зовсім нездатний за зовнішньою видимістю розпізнати внутрішню суть і внутрішню форму цього процесу.

Всі розвинені в першому відділі закони про підвищення і падіння норми зиску в дійсності мають таке двояке значення:

1) З одного боку, вони є закони загальної норми зиску. При наявності багатьох різних причин, які, згідно з вищевикладеним,

[24] Самою собою зрозуміло, ми тут залишаємо осторонь можливість добувати на короткий час надзиск за допомогою зниження заробітної плати, монопольних цін і т. д. [— *Ф. Е.*]

приводять до підвищення або падіння норми зиску, можна було б думати, що загальна норма зиску мусить щодня змінюватись. Але рух в одній сфері виробництва знищується рухом в іншій сфері виробництва, впливи перехрещуються і взаємно паралізуються. Пізніше ми дослідимо, куди, в яку сторону, прагнуть в кінцевому рахунку ці коливання; але вони — повільні; раптовість, многобічність і різна тривалість цих коливань у різних сферах виробництва приводять до того, що вони почасти компенсуються в своєму чергуванні в часі, так що за підвищенням цін іде падіння цін, і навпаки; отже, приводять до того, що коливання лишаються місцевими, тобто обмеженими окремою сферою виробництва; нарешті, — до того, що різні місцеві коливання взаємно нейтралізуються. В межах кожної окремої сфери виробництва відбуваються зміни, відхилення від загальної норми зиску, які, з одного боку, вирівнюються протягом певного періоду часу і тому не впливають на загальну норму зиску; з другого ж боку, вони знову таки не впливають на неї, бо знищуються іншими місцевими коливаннями, які відбуваються одночасно з ними. Через те що загальна норма зиску визначається не тільки пересічною нормою зиску в кожній сфері, але й розподілом сукупного капіталу між різними окремими сферами, і через те що цей розподіл постійно змінюється, то в цьому ми знову маємо постійну причину зміни загальної норми зиску, але таку причину зміни, яка при безперервності (Ununterbrochenheit *) і всебічності цього руху здебільшого знов таки паралізує сама себе.

2) В межах кожної сфери є певний простір для коливання норми зиску цієї сфери протягом коротшого чи довшого періоду, поки це коливання, після ряду підвищень чи падінь, сконсолідується настільки, щоб мати досить часу для впливу на загальну норму зиску, отже й для досягнення більше ніж місцевого значення. Тому в межах таких просторових і часових границь так само мають силу закони норми зиску, розвинені в першому відділі цієї книги.

Теоретичний погляд, — що при первісному перетворенні додаткової вартості в зиск кожна частина капіталу рівномірно дає зиск,[25] виражає практичний факт. Який би не був склад промислового капіталу, — чи приводить він у рух чверть мертвої і три чверті живої праці, чи три чверті мертвої і одну чверть живої, чи вбирає він в одному випадку втроє більше додаткової праці, або виробляє втроє більше додаткової вартості, ніж у другому, — в обох випадках він дає однаковий зиск, якщо ступінь експлуатації праці є незмінний і якщо ми абстрагуємось від

---

* В першому німецькому виданні тут стоїть: „при перериvчатості"(„Unterbrochenheit"), — очевидна друкарська помилка. В рукопису Маркса тут стоїть: „при постійності" („Beständigkeit"). *Прим. ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

[25] *Мальтус* [„Principles of Political Economy", 2-е вид. Лондон, 1836, стор. 268].

індивідуальних ріжниць, які й без того зникають, бо в обох випадках ми маємо перед собою тільки пересічний склад всієї сфери виробництва. Одиничний капіталіст (або й сукупність капіталістів у кожній окремій сфері виробництва), погляд якого обмежений, справедливо гадає, що його зиск походить не тільки з праці, вживаної ним або в його галузі промисловості. Це цілком правильно, оскільки справа йде про його пересічний зиск. В якій мірі цей зиск є результат загальної експлуатації праці сукупним капіталом, тобто всіма його товаришами-капіталістами,— це є для нього цілковитою містерією, тим більше, що самі теоретики буржуазії, політико-економи, досі ще не розкрили цієї містерії. Заощадження на праці — не тільки на праці, необхідній для вироблення певного продукту, але й на числі занятих робітників — і збільшене вживання мертвої праці (сталого капіталу) з економічного погляду виступає як цілком правильна операція і здається, що це ніяк не впливає на загальну норму зиску і пересічний зиск. Алеж яким чином жива праця може бути виключним джерелом зиску, якщо зменшення кількості праці, потрібної для виробництва, здається, не тільки не впливає на зиск, а, навпаки, при певних обставинах є найближчим джерелом збільшення зиску, принаймні для окремого капіталіста?

Якщо в даній сфері виробництва підвищується або скорочується та частина витрат виробництва, яка репрезентує вартість сталого капіталу, то ця частина виходить з циркуляції і входить у процес виробництва товару вже з самого початку збільшеною або зменшеною. Якщо, з другого боку, дане число занятих робітників за той самий час виробляє більше чи менше продукту, отже, якщо при незмінному числі робітників змінюється кількість праці, потрібна для виробництва певної кількості товарів, то та частина витрат виробництва, яка репрезентує вартість змінного капіталу, може лишитись незмінною, тобто в тих самих розмірах увійти в витрати виробництва сукупного продукту. Але на кожний окремий товар з тих товарів, сума яких становить сукупний продукт, припадає більше чи менше праці (оплаченої, а тому й неоплаченої), отже й більше чи менше витрат на цю працю, більша чи менша кількість заробітної плати. Вся виплачена капіталістом заробітна плата лишається та сама, але вона змінюється, якщо обчислювати її на кожну штуку товару. Отже, тут відбувається зміна в цій частині витрат виробництва товару. Чи підвищуються чи зменшуються витрати виробництва окремого товару в наслідок таких змін вартості або його самого, або товарів, які є його складовими елементами (абож підвищуються чи зменшуються витрати виробництва суми товарів, вироблених капіталом даної величини), — в усякому разі пересічний зиск, якщо він був, наприклад, 10%, так і лишається 10%; хоч 10%, розглядувані щодо окремого товару, являють собою дуже різну величину, залежно від тієї зміни

у величині витрат виробництва окремого товару, що її викликала припущена нами зміна вартості. [26]

Щодо змінного капіталу,—а це найважливіше, тому що він є джерело додаткової вартості і тому що все те, що приховує його відношення до збагачення капіталіста, обгортає таємницею всю систему,—то справа в очах капіталіста має грубо-спрощений вигляд, а саме: нехай, наприклад, змінний капітал в 100 фунтів стерлінгів являє собою тижневу заробітну плату 100 робітників. Якщо ці 100 робітників при даному робочому дні виробляють за тиждень продукт в 200 штук товару, $=200\ T$, то $1\ T$,—якщо абстрагуватись від тієї частини витрат виробництва, яку додає сталий капітал,—коштує 10 шилінгів, бо 100 фунтів стерлінгів $=200\ T$, $1\ T=\frac{100 \text{ фунтів стерлінгів}}{200}=10$ шилінгам. Припустімо тепер, що відбувається зміна в продуктивній силі * праці, що вона подвоюється, що, отже, те саме число робітників виробляє двічі по 200 *T* за той самий час, за який воно раніш виробляло 200 *T*. В цьому випадку 1 *T* коштує (оскільки витрати виробництва складаються з самої тільки заробітної плати) 5 шилінгів, бо тепер 100 фунтів стерлінгів $=400\ T$, $1\ T=\frac{100 \text{ фунтів стерлінгів}}{400}=5$ шилінгам. Коли б продуктивна сила зменшилась удвоє, то та сама праця виробляла б тільки $\frac{200\ T}{2}$; і через те що 100 фунтів стерлінгів $=\frac{200\ T}{2}$, то тепер $1\ T=\frac{200 \text{ фунтів стерлінгів}}{200}=1$ фунтові стерлінгів. Зміни в робочому часі, потрібному для виробництва товарів, а тому і в вартості товарів, виступають тепер щодо витрат виробництва, а тому й щодо цін виробництва, як інший розподіл тієї самої заробітної плати на більшу або меншу кількість товарів, залежно від того, більше чи менше товарів виробляється протягом того самого робочого часу за ту саму заробітну плату. Капіталіст, отже й політико-економ, бачить тільки те, що частина оплаченої праці, яка припадає на штуку товару, змінюється із зміною продуктивності праці, і що разом з тим змінюється і вартість кожної окремої штуки; він не бачить, що те саме має місце також і з неоплаченою працею, яка міститься в кожній штуці товару, і тим менше може це побачити, що пересічний зиск в дійсності тільки випадково визначається неоплаченою працею, поглиненою в його власній сфері виробництва. Тільки в такій грубій і ірраціональній формі виступає тепер той факт, що вартість товарів визначається вміщеною в них працею.

---

[26] *Corbett* [„An Inquiry etc.“, стор. 20].

* В першому німецькому виданні тут стоїть: „у виробничій силі“ (in der Produktionskraft); тут, а також і далі, виправлено на підставі рукопису Маркса. *Примітка ред. нім.-вид. ІМЕЛ.*

Розділ десятий

ВИРІВНЕННЯ ЗАГАЛЬНОЇ НОРМИ ЗИСКУ ЧЕРЕЗ КОНКУРЕНЦІЮ. РИНКОВІ ЦІНИ І РИНКОВІ ВАРТОСТІ. НАДЗИСК

Частина сфер виробництва має середній або пересічний склад застосовуваного в них капіталу, тобто склад капіталу, який цілком чи приблизно збігається з складом пересічного суспільного капіталу.

Ціна виробництва товарів, вироблюваних у цих сферах виробництва, цілком чи приблизно збігається з їх вартістю, вираженою в грошах. І коли б ніяким іншим способом не можна було досягти математичної границі, то цього можна було б досягти цим способом. Конкуренція так розподіляє суспільний капітал між різними сферами виробництва, що ціни виробництва в кожній сфері утворюються на зразок цін виробництва в цих сферах середнього складу, тобто $= k + kp'$ (витрати виробництва плюс добуток пересічної норми зиску і витрат виробництва). Але ця пересічна норма зиску є не що інше, як обчислений в процентах зиск у сфері виробництва середнього складу, де, отже, зиск збігається з додатковою вартістю. Отже, норма зиску в усіх сферах виробництва є одна й та ж, а саме вирівнена до норми зиску цих середніх сфер виробництва, в яких панує пересічний склад капіталу. Тому сума зисків усіх різних сфер виробництва мусить дорівнювати сумі додаткових вартостей і сума цін виробництва сукупного суспільного продукту мусить дорівнювати сумі його вартостей. Але ясно, що це вирівнювання між сферами виробництва з різним складом завжди мусить прагнути урівняти ці сфери з сферами середнього складу, однаково, чи ці останні точно чи тільки приблизно відповідають пересічному суспільному складові. У сферах виробництва, які більш чи менш наближаються до середньої, знову таки має місце тенденція до вирівнення, яка прагне до ідеального, тобто в дійсності не наявного середнього рівня, тобто тенденція до вирівнення навколо нього, як норми. Таким чином у цьому відношенні необхідно панує тенденція зробити ціни виробництва просто перетвореними формами вартості, або перетворити зиски в прості частини додаткової вартості, які, однак, розподіляються не пропорціонально до додаткової вартості, створеної в кожній окремій сфері виробництва, а пропорціонально до маси капіталу, застосовуваного в кожній сфері виробництва, так що на рівновеликі маси капіталу, хоч би який був їх склад, припадають відповідно рівновеликі частини сукупної додаткової вартості, створеної сукупним суспільним капіталом.

Отже, для капіталів середнього чи приблизно середнього складу ціна виробництва збігається цілком або приблизно з вар-

тістю, а зиск — із створеною ними додатковою вартістю. Всі інші капітали, хоч би який був їх склад, під тисненням конкуренції прагнуть зрівнятися з капіталами середнього або приблизно середнього складу. Але через те що капітали середнього складу є рівні або приблизно рівні пересічному суспільному капіталові, то всі капітали, яка б не була величина створеної ними самими додаткової вартості, прагнуть замість цієї додаткової вартості реалізувати в цінах своїх товарів пересічний зиск, тобто прагнуть реалізувати ціни виробництва.

З другого боку, можна сказати, що повсюди, де встановлюється пересічний зиск, отже загальна норма зиску — яким би шляхом не досягався цей результат, — цей пересічний зиск не може бути нічим іншим, як зиском на пересічний суспільний капітал, зиском, сума якого дорівнює сумі додаткових вартостей, а ціни, які утворюються в наслідок надбавки цього пересічного зиску до витрат виробництва, не можуть бути нічим іншим, як перетвореними в ціни виробництва вартостями. Справа ні трохи не змінилася б, коли б капітали в певних сферах виробництва з будьяких причин не підлягали цьому процесові вирівнення. Тоді пересічний зиск обчислювався б на ту частину суспільного капіталу, яка входить у процес вирівнення. Очевидно, що пересічний зиск не може бути нічим іншим, як сукупною масою додаткової вартості, розподіленою в кожній сфері виробництва між масами капіталів пропорціонально до їх величин. Це — сума реалізованої неоплаченої праці, і вся ця маса праці, так само як і оплачена, мертва й жива праця, виражається в сукупній масі товарів і грошей, яка припадає капіталістам.

Справжня трудність питання тут ось у чому: як відбувається це вирівнення зисків у загальну норму зиску, раз воно, очевидно, є результат і не може бути вихідним пунктом.

Насамперед, очевидно, що оцінка товарних вартостей, наприклад, у грошах, може бути тільки результатом обміну їх і що, припускаючи таку оцінку, ми повинні розглядати її як результат дійсного обміну товарної вартості на товарну вартість. Але яким же чином може здійснитись цей обмін товарів по їх дійсних вартостях?

Припустімо, спочатку, що всі товари в різних сферах виробництва продаються по їх дійсних вартостях. Що сталося б тоді? Згідно з вищевикладеним, в різних сферах виробництва тоді панували б дуже різні норми зиску. Чи продаються товари по їх вартостях (тобто чи обмінюються вони один на один пропорціонально до вміщеної в них вартості, по цінах їх вартості), чи продаються вони по таких цінах, що продаж їх дає рівновеликі зиски на рівновеликі маси капіталів, авансованих на відповідне виробництво їх, — це prima facie [очевидно] цілком різні речі.

Та обставина, що капітали, які приводять в рух неоднакову кількість живої праці, виробляють неоднакову кількість додат-

кової вартості, передбачає, принаймні до певної міри, що ступінь експлуатації праці або норма додаткової вартості однакова, або що існуючі в цьому відношенні ріжниці вирівнюються за допомогою дійсних або уявних (умовних) компенсуючих причин. Це передбачає конкуренцію між робітниками і вирівнювання ступеня їх експлуатації в наслідок постійного переходу їх з однієї сфери виробництва до іншої. Така загальна норма додаткової вартості — як тенденція, подібно до всіх економічних законів,— припускається нами як теоретичне спрощення; але в дійсності вона є фактична передумова капіталістичного способу виробництва, хоч вона й гальмується в більшій чи меншій мірі практичними тертями, які викликають більш чи менш значні місцеві ріжниці, такі є, наприклад, закони про осілість (settlement laws) для землеробських поденників в Англії. Але в теорії припускається, що закони капіталістичного способу виробництва розвиваються в чистому вигляді. В дійсності існує завжди тільки наближення; однак, це наближення тим більше, чим більше розвинений капіталістичний спосіб виробництва і чим більше усунене його забарвлення рештками попередніх економічних становищ і переплетення з ними.

Вся трудність постає з того, що товари обмінюються не просто як *товари*, а як *продукти капіталів*, які претендують на пропорціональну до їх величини або, при рівній величині, на рівну участь у сукупній масі додаткової вартості. І сукупна ціна товарів, вироблених даним капіталом за даний період часу, повинна задовольнити цю вимогу. Але сукупна ціна цих товарів є просто сума цін окремих товарів, які становлять продукт капіталу.

Punctum saliens [вирішальний пункт] виступить найбільше, якщо ми підійдемо до справи так: Припустім, що самі робітники володіють своїми відповідними засобами виробництва і обмінюють свої товари один з одним. Ці товари не були б тоді продуктами капіталу. Залежно від технічної природи їх робіт, вартість засобів праці і матеріалів праці, застосовуваних у різних галузях праці, була б різна; так само, незалежно від неоднакової вартості застосовуваних засобів виробництва, потрібна була б різна маса цих засобів виробництва для даної маси праці, залежно від того, що один певний товар може бути виготовлений за одну годину, а інший тільки за день і т. д. Припустімо далі, що ці робітники пересічно працюють однакову кількість часу, враховуючи вирівнення, які випливають з різної інтенсивності праці та ін. Двоє робітників замістили б тоді в товарах, що становлять продукт їх денної праці, поперше, свої видатки, витрати (die Kostpreise) на спожиті засоби виробництва Ці останні були б різні залежно від технічної природи їх галузей праці. Подруге, вони обидва створили б однакові кількості нової вартості, а саме робочий день, доданий ними до засобів виробництва. Ця нова вартість містила б у собі їх заробітну

плату плюс додаткову вартість, додаткову працю понад їх необхідні потреби, при чому, однак, результати її належали б їм самим. Висловлюючись капіталістичною мовою, обидва робітники одержують рівну заробітну плату плюс рівний зиск, але разом з тим і вартість, виражену, наприклад, у продукті десятигодинного робочого дня. Але, поперше, вартості їх товарів були б різні. Нехай, наприклад, з уміщеної в товарі I вартості на спожиті засоби виробництва припадає більша частина вартості, ніж у товарі II, і — щоб урахувати тут усі можливі ріжниці — припустімо, що товар I вбирає більше живої праці, отже, потребує довшого робочого часу для свого виготовлення, ніж товар II. Отже, вартість цих товарів I і II дуже різна. Так само різні й суми товарних вартостей, які є продуктом праці, виконаної за даний час робітником I і робітником II. Норми зиску теж дуже різні для I і II, якщо ми назвемо тут нормою зиску відношення додаткової вартості до всієї вартості витрачених засобів виробництва. Засоби існування, які щодня споживаються робітниками I і II протягом виробництва і які представляють заробітну плату, становлять тут ту частину авансованих засобів виробництва, яку ми в інших випадках звемо змінним капіталом. Але додаткові вартості за однаковий робочий час були б для I і II однакові, або ще точніше: через те що I і II одержують кожний вартість продукту одного робочого дня, вони одержують — якщо відрахувати вартість авансованих „сталих“ елементів — однакові вартості, одну частину яких можна розглядати як заміщення спожитих у виробництві засобів споживання, а другу — як додаткову вартість, яка лишається понад це. Якщо I зробив більше витрат, то вони заміщаються більшою частиною вартості його товару, яка заміщає цю „сталу“ частину, і тому він повинен також більшу частину всієї вартості свого продукту перетворити знову в речові елементи цієї сталої частини, тимчасом як II, якщо він менше одержав як заміщення, повинен зате настільки ж менше знову перетворити в елементи сталої частини. Отже, при цьому припущенні ріжниця в нормах зиску була б байдужою обставиною, цілком так само, як нині для найманого робітника байдуже, в якій нормі зиску виражається видушена з нього кількість додаткової вартості, і цілком так само, як у міжнародній торгівлі ріжниця норм зиску у різних націй є байдужа обставина для їх товарообміну.

Отже, для обміну товарів по їх вартостях, або приблизно по їх вартостях, потрібен значно нижчий ступінь, ніж для обміну по цінах виробництва, для якого потрібна певна висота капіталістичного розвитку.

Яким би чином не встановлювались або регулювались первісно ціни різних товарів одного відносно одного, закон вартості керує їх рухом. Де зменшується робочий час, потрібний для виробництва товарів, там падають і ціни; де він збільшується, там підвищуються, при інших незмінних умовах, і ціни.

Отже, незалежно від панування закону вартості над цінами і рухом цін, цілком відповідає справі розглядати вартість товарів не тільки теоретично, але й історично як prius [те, що передує] відносно цін виробництва. Це стосується до таких економічних відносин, коли засоби виробництва належать робітникові, а таке є становище як у стародавньому, так і в новітньому світі, у селянина, що працює сам і володіє землею, і в ремісника. Це погоджується також з тим висловленим нами раніше поглядом[27], що розвиток продуктів у товари постає через обмін між різними громадами, а не між членами однієї і тієї ж громади. Так само як до цього первісного становища, це стосується також і до пізніших відносин, основаних на рабстві й кріпацтві, а також до цехової організації ремесла — поки засоби виробництва, закріплені в кожній галузі виробництва, тільки з труднощами можуть бути перенесені з однієї сфери в іншу, і тому різні сфери виробництва відносяться одна до одної до певної міри так само, як чужі країни або комуністичні громади.

Для того, щоб ціни, по яких взаємно обмінюються товари, приблизно відповідали їх вартостям, потрібно тільки, щоб 1) обмін різних товарів перестав бути чисто випадковим або лише принагідним; 2) щоб ці товари, оскільки ми розглядаємо безпосередній товарообмін, вироблялися з тієї і другої сторони у відносних кількостях, приблизно відповідних взаємній потребі в них, що встановлюється взаємним досвідом при збуті, отже, виростає як результат з самого триваючого обміну, і 3) оскільки ми говоримо про продаж, щоб ніяка природна або штучна монополія не давала можливості сторонам-контрагентам продавати вище вартості і не примушувала їх збувати товари нижче вартості. Під випадковою монополією ми розуміємо монополію, яка створюється для покупця або продавця з випадкового стану попиту й подання.

Припущення, що товари різних сфер виробництва продаються по їх вартостях, означає, звичайно, тільки те, що їх вартість є центр тяжіння, навколо якого обертаються їх ціни і за яким вирівнюються їх постійні коливання вгору і вниз. Крім того, треба завжди відрізняти *ринкову вартість* — про яку мова буде пізніше — від індивідуальної вартості окремих товарів, які виробляються різними виробниками. Індивідуальна вартість деяких з цих товарів стоятиме нижче ринкової вартості (тобто для їх виробництва потрібно менше робочого часу, ніж виражає ринкова вартість), індивідуальна вартість інших товарів — вище ринкової вартості. Ринкову вартість треба розглядати, з одного боку, як пересічну вартість товарів, вироблених у певній сфері

[27] Тоді, в 1865 році, це було тільки „поглядом“ Маркса. Тепер, після широких досліджень первісної громади, починаючи від Маурера і кінчаючи Морганом, це факт, навряд чи кимсь заперечуваний. — *Ф. Е.*

виробництва, з другого боку — як індивідуальну вартість товарів, які виробляються при пересічних умовах даної сфери і які становлять значну масу продуктів цієї сфери. Тільки при виняткових комбінаціях товари, вироблені при найгірших умовах або при найсприятливіших умовах, регулюють ринкову вартість, яка становить, з свого боку, центр коливань для ринкових цін, — які, однак, є ті самі для товарів того самого роду. Якщо подання товарів по пересічній вартості, отже, по середній вартості тієї маси, яка лежить між обома крайніми полюсами, задовольняє звичайний попит, то товари, індивідуальна вартість яких стоїть нижче ринкової вартості, реалізують наддодаткову вартість або надзиск, тимчасом як товари, індивідуальна вартість яких стоїть вище ринкової вартості, не можуть реалізувати частини вміщеної в них додаткової вартості.

Ні трохи не допомагає й те, коли сказати, що продаж товарів, вироблених при найгірших умовах, доводить, що вони потрібні для покриття попиту*. Коли б у припущеному випадку ціна була вища за середню ринкову вартість, то попит був би менший**. При певних цінах даний рід товару може займати на ринку якесь певне місце; при зміні цін це місце лишається тим самим тільки тоді, коли вища ціна збігається з меншою кількістю товарів, а нижча ціна — з більшою кількістю товарів. Якщо ж, навпаки, попит такий значний, що він не скорочується і тоді, коли ціна регулюється вартістю товарів, вироблених при найгірших умовах, то ці останні визначають ринкову вартість. Це можливо тільки тоді, коли попит перевищує звичайний рівень або коли подання падає нижче звичайного рівня. Нарешті, якщо маса вироблених товарів більша за ту кількість їх, яка знаходить собі збут по середніх ринкових вартостях, то ринкову вартість регулюють товари, вироблені при найкращих умовах. Ці останні, наприклад, можуть бути продані цілком або приблизно по їх індивідуальній вартості, при чому може статися, що товари, вироблені при найгірших умовах, не реалізують навіть своїх витрат виробництва, тимчасом як товари, вироблені при середніх, пересічних умовах, можуть реалізувати тільки частину вміщеної в них додаткової вартості. Те, що сказано тут про ринкову вартість, стосується і до ціни виробництва, якщо вона заступає місце ринкової вартості. Ціна виробництва регулюється в кожній сфері виробництва, і регулюється так само залежно від певних обставин. Але сама вона знов таки є центром, навколо якого коливаються щоденні ринкові ціни і відповідно до якого вони за певні періоди часу вирівнюються (див. у *Рікардо* про визначення ціни виробництва працею, виконуваною

---

*В першому німецькому виданні і в рукопису Маркса тут стоїть: „подання"; очевидна рукописна помилка, як це випливає з дальших рядків. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

**В першому німецькому виданні тут стоїть: „більший"; виправлено на підставі рукопису Маркса. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

при найгірших умовах [„Principles etc"., вид. Мак-Куллоха, Лондон 1852, стор. 37, 38]).

Як би не регулювались ціни, але виходить таке:

1) Закон вартості керує рухом цін: зменшення чи збільшення робочого часу, потрібного для виробництва, приводить до підвищення чи падіння цін виробництва. Саме в цьому розумінні каже Рікардо (який, звичайно, відчуває, що його ціни виробництва відхиляються від вартостей товарів), що „the inquiry to which he wishes to draw the reader's attention, relates to the effect of the variations in the relative value of commodities, and not in their absolute value" [дослідження, на яке він хоче звернути увагу читача, стосується до результатів змін відносної вартості товарів, а не їх абсолютної вартості] [*Рікардо*, там же, стор. 15].

2) Пересічний зиск, який визначає ціни виробництва, завжди мусить приблизно дорівнювати тій кількості додаткової вартості, що припадає на даний капітал, як відповідну частину сукупного суспільного капіталу. Припустім, що загальна норма зиску, а тому й пересічний зиск, виражається в грошовій вартості, вищій, ніж дійсна пересічна додаткова вартість, виражена в її грошовій вартості. Оскільки справа стосується капіталістів, байдуже, чи нараховують вони взаємно 10 чи 15% зиску. Ні той, ні другий рівень процента не відповідає дійсній товарній вартості, бо перебільшення грошового виразу є взаємне. Щождо робітників (оскільки припускається, що вони одержують свою нормальну заробітну плату і що, отже, підвищення пересічного зиску не означає дійсного відрахування з заробітної плати, тобто не виражає чогось цілком іншого, ніж нормальна додаткова вартість капіталіста), то підвищенню товарних цін, яке виникає в наслідок підвищення пересічного зиску, мусить відповідати підвищення грошового виразу змінного капіталу. Справді, таке загальне номінальне підвищення норми зиску і пересічного зиску понад рівень, даний відношенням дійсної додаткової вартості до всього авансованого капіталу, неможливе без того, щоб не потягти за собою підвищення заробітної плати, а також підвищення цін товарів, які становлять сталий капітал. Цілком так само зниження дасть протилежний результат. Через те, що сукупна вартість товарів регулює сукупну додаткову вартість, а ця остання регулює висоту пересічного зиску, отже й загальної норми зиску,— регулює як загальний закон, або як закон, що керує коливаннями,— то закон вартості регулює ціни виробництва.

Що здійснює конкуренція, спочатку в окремих сферах виробництва, так це — встановлення однакової ринкової вартості і ринкової ціни з різних індивідуальних вартостей товарів. Але тільки конкуренція капіталів у різних сферах виробництва створює ціну виробництва, яка зрівнює норми зиску між різними сферами. Для досягнення цього останнього результату потрібен вищий розвиток капіталістичного способу виробництва, ніж для першого.

Для того, щоб товари тієї самої сфери виробництва, того

самого роду і приблизно тієї самої якості продавались по їх вартостях, потрібні дві умови:

Поперше, різні індивідуальні вартості мусять вирівнятися в *одну* суспільну вартість, описану вище ринкову вартість, а для цього потрібна конкуренція між виробниками того самого роду товарів, а також наявність ринку, на якому вони разом пропонують свої товари. Для того, щоб ринкова ціна товарів, тотожних між собою, але вироблюваних при обставинах різного індивідуального забарвлення, відповідала ринковій вартості, не відхилялась від неї, не підвищувалась і не знижувалась проти неї, потрібно, щоб тиснення, яке справляють один на одного різні продавці, було досить велике для того, щоб кинути на ринок масу товарів, відповідну суспільній потребі, тобто таку кількість їх, за яку суспільство спроможне заплатити ринкову вартість. Якщо маса продуктів перевищує цю потребу, то товари мусять бути продані нижче їх ринкової вартості; навпаки, вони мусили б бути продані вище їх ринкової вартості, якщо маса продуктів була б не досить велика, або — що те саме — якщо тиснення конкуренції серед продавців було б не досить значним, щоб примусити їх подати цю масу товарів на ринок. Коли б ринкова вартість змінилась, то змінилися б і умови, на яких могла б бути продана сукупна маса товарів. Якщо ринкова вартість падає, то суспільна потреба (яка тут завжди є платоспроможна потреба) пересічно розширюється і може в певних межах поглинути більші маси товарів. Якщо ринкова вартість підвищується, то суспільна потреба на товари скорочується і поглинає менші маси їх. Тому, якщо попит і подання регулюють ринкову ціну або, точніше, відхилення ринкових цін від ринкової вартості, то, з другого боку, ринкова вартість регулює відношення попиту й подання або той центр, навколо якого коливання попиту й подання примушують коливатись ринкові ціни.

Якщо розглянемо справу ближче, то побачимо, що умови, які мають силу для вартості окремих товарів, репродукуються тут як умови, що мають силу для вартості сукупної суми товарів певного роду; а капіталістичне виробництво з самого початку є масове виробництво; та й при інших, менш розвинених способах виробництва, товари,— принаймні, головні товари, — вироблювані в незначних кількостях, як спільний продукт, хоча й багатьох дрібних виробників, концентруються на ринку великими масами в руках відносно небагатьох купців, нагромаджуються і продаються ними як спільний продукт цілої галузі виробництва або більшої чи меншої частини її.

Зауважмо тут цілком мимохідь, що „суспільна потреба“, тобто те, що регулює принцип попиту, істотно зумовлюється відношенням різних класів одного до одного і їх взаємним економічним становищем, а значить, поперше, відношенням сукупної додаткової вартості до заробітної плати і, подруге,

співвідношенням різних частин, на які розпадається додаткова вартість (зиск, процент, земельна рента, податки і т. д.); таким чином тут знову виявляється, що відношенням попиту й подання абсолютно нічого не можна пояснити, поки не розкрита та база, на якій розвивається (spielt) це відношення.

Хоч товар і гроші, і те і друге, є єдність мінової вартості і споживної вартості, проте, ми вже бачили (книга I, розд. 1, 3), як в купівлі й продажу обидва ці визначення полярно розміщаються на двох крайніх пунктах, так що товар (продавець) репрезентує споживну вартість, а гроші (покупець) — мінову вартість. Перша передумова продажу полягала в тому, що товар повинен мати споживну вартість, отже, задовольняти суспільну потребу. Друга передумова полягала в тому, що кількість праці, вміщена в товарі, повинна репрезентувати суспільно-необхідну працю, отже, індивідуальна вартість (і — що при цьому припущенні є те саме — продажна ціна) товару повинна збігатися з його суспільною вартістю.[28]

Застосуймо це до наявної на ринку маси товарів, яка становить продукт цілої сфери виробництва.

Справу можна з'ясувати найлегше, якщо ми всю масу товарів — спочатку, отже, *однієї* галузі виробництва — розглядатимем як *один* товар, а суму цін багатьох тотожних товарів як *одну* сумарну ціну. В такому випадку те, що було сказано про окремий товар, буквально стосується до маси товарів певної галузі виробництва, яка перебуває на ринку. Відповідність індивідуальної вартості товару його суспільній вартості здійснюється тепер або набуває дальшого визначення в тому розумінні, що сукупна кількість товару містить у собі працю, суспільно-необхідну для її виробництва, і що вартість цієї маси товарів = її ринковій вартості.

Припустімо тепер, що значна маса цих товарів вироблена при однакових, приблизно нормальних суспільних умовах, так що ця вартість є разом з тим індивідуальна вартість окремих товарів, які становлять цю масу. Якщо одна порівняно незначна частина товарів вироблена при умовах гірших, а друга — при умовах кращих, ніж нормальні, так що індивідуальна вартість першої частини більша, а другої менша, ніж середня вартість більшої частини цих товарів, при чому обидві ці крайності урівноважуються, так що пересічна вартість належних до них товарів дорівнює вартості товарів, належних до середньої маси,— то ринкова вартість визначається вартістю товарів, вироблених при середніх умовах.[29] Вартість сукупної товарної маси дорівнює дійсній сумі вартостей всіх окремих товарів, узятих разом — як тих, що вироблені при середніх умовах, так і тих, що вироблені при умо-

---

[28] *K. Marx:* „Zur Kritik der politischen Oekonomie", Berlin 1859. [*К. Маркс:* „До критики політичної економії", укр. вид. 1935 р., стор. 54.]

[29] Там же.

вах гірших чи кращих, ніж середні. В цьому випадку ринкова вартість або суспільна вартість маси товарів — необхідний робочий час, що міститься в них — визначається вартістю переважної середньої маси товарів.

Припустім, навпаки, що сукупна кількість даного товару, поданого на ринок, лишається та сама, але вартість товарів, вироблених при гірших умовах, не урівноважується вартістю товарів, вироблених при кращих умовах, при чому частина всієї маси товарів, вироблена при гірших умовах, становить відносно значну величину як у порівнянні з середньою масою товарів, так і в порівнянні з другою крайністю; тоді ринкову вартість або суспільну вартість регулює маса товарів, вироблена при гірших умовах.

Припустімо, нарешті, що кількість товарів, вироблених при умовах кращих, ніж середні, значно переважає масу товарів, вироблених при гірших умовах, і становить навіть значну величину порівняно з масою товарів, вироблених при середніх умовах; тоді ринкову вартість регулює частина товарів, вироблена при кращих умовах. Ми тут залишаємо осторонь переповнення ринку, коли ринкову ціну завжди регулює частина товарів, вироблена при кращих умовах; тут ми маємо справу не з ринковою ціною, оскільки вона відрізняється від ринкової вартості, а з різними визначеннями самої ринкової вартості. [30]

Дійсно, розглядаючи справу з усією строгістю (що, звичайно, фактично здійснюється тільки приблизно і з незчисленними модифікаціями), у випадку I ринкова вартість всієї маси товарів,

[30] Отже, спір між Шторхом і Рікардо в питанні земельної ренти (спір тільки щодо розуміння питання: фактично вони не вважали один на одного) про те, чи регулюється ринкова вартість (у них скоріше ринкова ціна або ціна виробництва) товарами, виробленими при найнесприятливіших умовах (Рікардо [там же, стор. 38 і далі]), чи товарами, виробленими при найсприятливіших умовах (Шторх. [„Cours d'économie politique". Петербург 1815, т. II, стор. 78 і далі]), розв'язується таким чином, що обидва вони мають рацію і не мають рації і що обидва вони зовсім випустили з уваги середній випадок. Порівняй у Корбета [„An Inquiry etc.", стор. 42 і далі] про ті випадки, коли ціна регулюється товарами, виробленими при найкращих умовах.— „It is not meant to be asserted by him (Ricardo) that two particular lots of two different articles, as a hat and a pair of schoes, exange with one another when those two particular lots were produced by equal quantities of labour. By „commodity" we must here understand the „description of commodity" not a particular individual hat, pair of shoes etc. The whole labour which produces all the hats in England is to be considered, for this purpose, as divided among all the hats. This seems to me not to have been expressed at first, and in the general statements of this doctrine". [„Не слід думати, ніби він (Рікардо) твердить, що дві певні партії двох різних товарів, як, наприклад, один капелюх і пара черевиків, обмінюються одна на одну, якщо кожна з цих двох певних партій товарів створена однаковою кількістю праці. Під „товаром" ми повинні тут розуміти певний „рід товару", а не один окремий індивідуальний капелюх, одну пару черевиків і т. д. Для цього вся праця, що виробляє всі капелюхи в Англії, повинна розглядатись як поділена між усіма цими капелюхами. Мені здається, що первісно, а також при звичайних викладах цієї доктрини це не було висловлено"]. („Observations on certain verbal disputes in Political Economy etc.", London 1821, стор. 53, 54).

регульована середніми вартостями, дорівнює сумі їх індивідуальних вартостей; хоча для товарів, вироблених на крайніх полюсах, ця вартість виступає як накинута їм пересічна вартість. Виробники, що працюють на гіршому полюсі, мусять тоді продавати свої товари нижче індивідуальної вартості; виробники, що працюють на кращому полюсі, продають свої товари вище індивідуальної вартості.

У випадку II індивідуальні маси вартості, вироблені на обох крайніх полюсах, не урівноважуються, і справу вирішує маса вартості, вироблена при гірших умовах. Строго кажучи, пересічна ціна або ринкова вартість кожного окремого товару чи кожної відповідної частини всієї маси товарів визначалася б тут усією вартістю маси товарів, усією вартістю, що вийшла б в результаті складання вартостей товарів, вироблених при різних умовах, і відповідною частиною цієї суми вартостей, яка припадала б на кожний окремий товар. Одержана таким способом ринкова вартість стояла б вище індивідуальної вартості не тільки товарів, належних до сприятливого полюса, але й товарів, належних до середньої групи; проте, вона все ще стояла б нижче індивідуальної вартості товарів, вироблених на несприятливому полюсі. Наскільки вона наближається до цієї останньої і чи може вона, нарешті, збігтися з нею, це цілком залежить від розміру, що його має в даній товарній сфері маса товарів, вироблена на несприятливому полюсі. Якщо попит хоч трохи переважає, то ринкову ціну регулює індивідуальна вартість товарів, вироблених при несприятливих умовах.

Якщо, нарешті, як у випадку III, кількість товарів, вироблених на сприятливому полюсі, займає більше місце не тільки в порівнянні з другим полюсом, але й в порівнянні з середніми умовами, то ринкова вартість падає нижче середньої вартості. Пересічна вартість, обчислена шляхом складання сум вартостей обох полюсів і середини, стоїть тут нижче середньої вартості і наближається до цієї останньої або віддаляється від неї залежно від відносного розміру, що його має сприятливий полюс. Якщо попит порівняно з поданням слабий, то частина товарів, що поставлена в сприятливі умови, яка б вона не була велика, насильно завойовує собі місце, скорочуючи свою ціну до рівня своєї індивідуальної вартості. З цією індивідуальною вартістю товарів, вироблених при кращих умовах, ринкова вартість ніколи не може збігтися, крім випадку дуже значного переважання подання над попитом.

Це *абстрактно* зображене тут встановлення ринкової вартості на дійсному ринку опосереднюється конкуренцією між покупцями, припускаючи, що попит є саме настільки великий, щоб поглинути дану масу товарів по її встановленій таким чином вартості. І тут ми приходимо до другого пункту.

Подруге. Те, що товар має споживну вартість, означає тільки, що він задовольняє якусь суспільну потребу. Поки ми мали

справу тільки з окремими товарами, ми могли припускати, що існує потреба в цьому певному товарі, — кількість якого вже дана в його ціні, — не вдаючись до ближчого визначення кількісної сторони потреби, яку належить задовольнити. Але ця кількісна сторона стає істотним моментом, якщо на одному боці стоїть продукт цілої галузі виробництва, а на другому — суспільна потреба. Тепер треба розглянути міру, тобто кількість цієї суспільної потреби.

В даних вище визначеннях ринкової вартості припускається, що маса вироблених товарів лишається незмінною, що вона є дана; що змінюється тільки відношення між складовими частинами цієї маси, виробленими при різних умовах, і що тому ринкова вартість тієї самої маси товарів регулюється по-різному. Припустім, що ця маса товарів становить звичайні розміри подання, при чому ми залишаємо осторонь ту можливість, що частина вироблених товарів може час від часу забиратися з ринку. Якщо попит на цю масу товарів теж лишається звичайним, то товар продається по його ринковій вартості, хоч би який з досліджених раніше трьох випадків регулював цю ринкову вартість. Товарна маса не тільки задовольняє певну потребу, але задовольняє її в її суспільному розмірі. Якщо, навпаки, кількість товарів є менша чи більша, ніж попит на них, то мають місце відхилення ринкової ціни від ринкової вартості. І перше відхилення полягає в тому, що коли кількість товарів занадто мала, то ринкову вартість завжди регулюють товари, вироблені при найгірших умовах, а якщо кількість їх занадто велика, то ринкову вартість регулюють товари, вироблені при найкращих умовах; що, отже, ринкову вартість визначає один з крайніх полюсів, не зважаючи на те, що відповідно до самого тільки відношення між масами, виробленими при різних умовах, мусив би бути інший результат. Якщо ріжниця між попитом і кількістю продуктів значніша, то ринкова ціна так само ще значніше відхилятиметься вгору або вниз від ринкової вартості. Але ріжниця між кількістю вироблених товарів і тією кількістю їх, при якій вони продаються по їх ринковій вартості, може мати двояку причину. Або змінюється сама ця кількість, стає занадто малою чи занадто великою, тобто репродукція відбувається в іншому масштабі, ніж той, що регулював дану ринкову вартість. В цьому випадку змінюється подання, хоч попит лишається той самий, і в наслідок цього настає відносна перепродукція або недопродукція. Абож репродукція, тобто подання, лишається та сама, а попит падає чи підвищується, що може статися з різних причин. Хоч при цьому абсолютна величина подання лишилась та сама, але його відносна величина, його величина порівняно з потребою, або вимірювана потребою, змінилася. Результат той самий, що й у першому випадку, тільки зворотного напряму. Нарешті: якщо відбуваються зміни на одній і на другій стороні, але в протилежному напрямі,

абож хоч і в тому самому напрямі, але не в тій самій мірі, одним словом, якщо відбуваються двосторонні зміни, які, однак, змінюють попереднє відношення між обома сторонами, то кінцевий результат завжди мусить звестись до одного з двох вищерозглянутих випадків.

Справжня трудність при загальному визначенні понять попиту і подання полягає в тому, що визначення це, здається, зводиться до тавтології. Розгляньмо спочатку подання, тобто продукт, який перебуває на ринку або може бути приставлений на ринок. Для того, щоб не вдаватись до цілком зайвих тут деталей, візьмімо тут масу річної репродукції в кожній даній галузі промисловості і залишмо при цьому осторонь те, що різні товари в більшій чи меншій мірі можуть забиратися з ринку і нагромаджуватись для споживання, скажемо, ближчого року. Ця річна репродукція виражає насамперед певну кількість, міру або число, залежно від того, як виміряється товарна маса,— окремими екземплярами, чи як суцільна величина; це — не тільки споживні вартості, що задовольняють людські потреби, але і такі споживні вартості, що перебувають на ринку в певній даній кількості. Подруге, ця кількість товарів має певну ринкову вартість, яку можна виразити як кратне ринкової вартості товару або товарної міри, що служать одиницями. Тому між кількістю товарів, що перебувають на ринку, і їх ринковою вартістю не існує ніякого необхідного зв'язку; тимчасом, наприклад, як деякі товари мають специфічно високу вартість, інші мають специфічно низьку вартість, так що дана сума вартості може виразитись у дуже великій кількості одних і в дуже незначній кількості інших товарів. Між кількістю товарів, що перебувають на ринку, і ринковою вартістю цих товарів існує тільки такий зв'язок: на даній базі продуктивності праці виготовлення певної кількості товарів вимагає в кожній окремій сфері виробництва певної кількості суспільного робочого часу, хоч у різних сферах виробництва це відношення є цілком різне і не стоїть ні в якому внутрішньому зв'язку з корисністю цих товарів або специфічною природою їх споживних вартостей. При всіх інших однакових умовах, якщо кількість a даного сорту товарів коштує b робочого часу, то кількість na коштує nb робочого часу. Далі: оскільки суспільство хоче задовольнити потреби, хоче щоб для цієї мети був вироблений товар, воно мусить його оплатити. Дійсно, оскільки при товарному виробництві передбачається поділ праці, то суспільство купує ці товари, вживаючи на їх виробництво частину робочого часу, який є в його розпорядженні, отже, купує їх за допомогою певної кількості робочого часу, яким воно може порядкувати. Та частина суспільства, якій в наслідок поділу праці припадає вживати свою працю на виробництво цих певних товарів, мусить дістати еквівалент у суспільній праці, представленій у товарах, які задовольняють її потреби. Але не існує ніякого необхідного,

а існує тільки випадковий зв'язок між сукупною кількістю суспільної праці, вжитою на певний суспільний продукт, тобто між тією відповідною частиною сукупної робочої сили суспільства, яку воно вживає на виробництво цього продукту, отже, між розміром, який займає виробництво цього продукту в сукупному виробництві, з одного боку, і, з другого боку, тим розміром, в якому суспільство вимагає покриття тієї потреби, яку задовольняє цей певний продукт. Хоч кожний окремий продукт або кожна дана кількість певного сорту товару може містити в собі тільки суспільну працю, потрібну для його виробництва, і розглядувана з цього боку ринкова вартість усієї кількості товарів цього сорту представляє тільки необхідну працю, — все ж, якщо певний товар вироблено в такій мірі, яка перевищує суспільну потребу, то частина суспільного робочого часу витрачена марно і вироблена маса товарів репрезентує тоді на ринку значно меншу кількість суспільної праці, ніж у ній дійсно міститься. (Тільки там, де виробництво відбувається за заздалегідь визначеним планом і під дійсним контролем суспільства, суспільство створює зв'язок між кількістю суспільного робочого часу, вживаного на виробництво певних продуктів, і розмірами суспільної потреби, яку належить задовольнити за допомогою цих продуктів.) Тому ці товари мусять бути продані нижче їх ринкової вартості, а частина їх може зовсім залишитись непроданою.—Протилежне матимем тоді, коли кількість суспільної праці, вжитої на виробництво певного сорту товарів, занадто мала порівняно з розмірами певної суспільної потреби, яку належить задовольнити за допомогою цього продукту.—Якщо ж кількість суспільної праці, вжитої на виробництво певного продукту, відповідає розмірам суспільної потреби, яку належить задовольнити, так що вироблена маса продукту відповідає звичайному масштабові репродукції при незмінному попиті, то товар продається по його ринковій вартості. Обмін або продаж товарів по їх вартості є раціональна основа, природний закон їх рівноваги; відхилення слід пояснити, виходячи з цього закону, а не навпаки — з відхилень пояснити самий закон.

Розгляньмо тепер другий бік справи — попит.

Товари купуються як засоби виробництва або як засоби існування, — при чому справа ніяк не змінюється від того, що деякі сорти товарів можуть служити обом цілям, — для того, щоб увійти в продуктивне або особисте споживання. Отже, попит на них пред'являється з боку виробників (в даному випадку капіталістів, бо припускається, що засоби виробництва перетворені в капітал) і з боку споживачів. І те і друге насамперед, очевидно, передбачає на стороні попиту певні розміри суспільної потреби, якій на другій стороні відповідають певні розміри суспільного виробництва в різних галузях виробництва. Для того, щоб бавовняна промисловість могла і далі провадити свою річну репродукцію в даному масштабі, потрібна звичайна кількість бавовни, а якщо взяти до уваги щорічне розширення

репродукції в наслідок нагромадження капіталу, то, при інших незмінних умовах, потрібна додаткова кількість бавовни. Те саме і щодо засобів існування. Робітничий клас, для того, щоб і далі жити при звичайних пересічних умовах, мусить діставати принаймні попередню кількість необхідних засобів існування, хоч, може, і розподілених дещо інакше між різними сортами товарів; якщо ж узяти до уваги щорічний ріст населення, то потрібна ще певна додаткова кількість засобів існування; те саме з більшими чи меншими модифікаціями можна сказати і щодо інших класів.

Отже, здається, ніби на стороні попиту є певна, даної величини суспільна потреба, яка для свого задоволення вимагає певної кількості товару на ринку. Але кількісна визначеність цієї потреби цілком еластична й хитка. Вона тільки здається фіксованою. Якби засоби існування були дешевші або грошова заробітна плата була вища, то робітники купували б більше засобів існування і виявилася б більша „суспільна потреба" на ці сорти товарів,— при чому ми зовсім залишаємо осторонь пауперів і т. д., „попит" яких стоїть нижче найвужчих меж їх фізичної потреби. Коли б, з другого боку, подешевшала, наприклад, бавовна, то попит капіталістів на бавовну виріс би, в бавовняну промисловість було б вкладено більше додаткового капіталу і т. д. При цьому взагалі не слід забувати, що попит на продуктивне споживання при нашому припущенні є попит з боку капіталіста і що справжня мета капіталіста є виробництво додаткової вартості, так що він тільки з цією метою виробляє певний сорт товарів. З другого боку, це не перешкоджає тому, що капіталіст, оскільки він виступає на ринку як покупець, наприклад, бавовни, репрезентує потребу в бавовні, адже і для продавця бавовни байдуже, чи перетворює покупець цю бавовну в сорочки, в бавовняний порох, чи має намір затикати нею вуха собі і всьому світові. Але в усякому разі це справляє великий вплив на те, якого роду покупець він є. Його потреба в бавовні істотно модифікується тією обставиною, що в дійсності вона тільки приховує його потребу добувати зиск.— Межі, в яких репрезентована на *ринку* потреба в товарах — попит — кількісно відрізняється від *дійсної суспільної* потреби, звичайно, дуже різні для різних товарів; я маю на увазі ріжницю між кількістю товарів, на яку є попит, і тією кількістю їх, на яку був би попит при інших грошових цінах товарів або при інших грошових або життьових умовах покупців.

Нема нічого легшого, як зрозуміти нерівномірності попиту й подання та відхилення, що випливають звідси, ринкових цін від ринкових вартостей. Справжня трудність полягає у визначенні того, що слід розуміти під висловом: попит і подання покриваються.

Попит і подання покриваються, якщо вони стоять у такому відношенні одне до одного, що товарна маса певної галузі ви-

робництва може бути продана по її ринковій вартості, — ні вище, ні нижче. Ось перше, що нам кажуть.

Подруге: якщо товари можуть бути продані по їх ринковій вартості, то попит і подання покриваються.

Якщо попит і подання взаємно покриваються, то вони перестають діяти, і саме тому товари продаються по їх ринковій вартості. Якщо дві сили рівномірно діють у протилежних напрямах, то вони одна одну знищують, зовсім не діють назовні, і явища, які відбуваються при цій умові, мусять бути пояснені якось інакше, а не діянням цих двох сил. Якщо попит і подання взаємно знищуються, то вони перестають щонебудь пояснювати, не діють на ринкову вартість і залишають нас у цілковитому невіданні того, чому ринкова вартість виражається саме в цій сумі грошей, а не в будьякій іншій. Дійсні внутрішні закони капіталістичного виробництва, очевидно, не можуть бути пояснені з взаємодіяння попиту й подання (цілком незалежно від глибшого аналізу цих двох суспільних рушійних сил, який сюди не стосується), бо ці закони тільки тоді виявляються здійсненими в чистому вигляді, коли попит і подання перестають діяти, тобто взаємно покриваються. В дійсності попит і подання ніколи не покриваються або, якщо і покриваються, то тільки випадково, — отже, з наукового погляду такі випадки слід прирівняти до нуля і розглядати як неіснуючі. Але в політичній економії припускається, що вони покриваються. Чому? Це робиться для того, щоб розглядати явища в їх закономірному, відповідному їх поняттю вигляді, тобто розглядати їх незалежно від того, якими вони здаються в наслідок руху попиту й подання. З другого боку, для того, щоб знайти дійсну тенденцію їх руху, так би мовити, фіксувати її. Бо відхилення від рівності мають протилежний характер і, через те що вони завжди йдуть одне за одним, вони урівноважуються завдяки своїм протилежним напрямам, завдяки своїй суперечності. Отже, якщо попит і подання не покриваються ні в одному випадку, то їх відхилення від рівності йдуть одне за одним таким чином, — результат відхилення в одному напрямі є той, що воно викликає відхилення в протилежному напрямі, — що, коли розглядати підсумок руху за більш-менш довгий період часу, подання і попит постійно покриваються; однак, вони покриваються тільки як пересічне минулих уже коливань, тільки як постійний рух їх суперечності. В наслідок цього ринкові ціни, що відхиляються від ринкових вартостей, розглядувані щодо їх пересічної, вирівнюються в ринкові вартості, при чому відхилення від цих останніх взаємно знищуються як плюс і мінус. І ця пересічна має не тільки теоретичне значення, вона має також і практичну важливість для капіталу, вкладення якого розраховане на коливання й вирівнювання протягом більш-менш певного періоду часу.

Тому відношення між попитом і поданням пояснює, з одного боку, тільки відхилення ринкових цін від ринкових вартостей

і, з другого боку, тенденцію до знищення цих відхилень, тобто до знищення впливу відношення між попитом і поданням. (Виняткові товари, що мають ціни, не маючи вартості, тут не розглядаються.) Попит і подання можуть в дуже різній формі знищувати вплив, що його викликає їх нерівність. Наприклад, якщо падає попит, а тому й ринкова ціна, то це може привести до того, що капітал відтягатиметься і таким чином подання зменшиться. Але це може привести й до того, що сама ринкова вартість завдяки винаходам, які скорочують необхідний робочий час, знизиться і через це зрівняється з ринковою ціною. Навпаки: якщо попит підвищується і, отже, ринкова ціна підвищується понад ринкову вартість, то це може привести до того, що до цієї галузі виробництва припливе занадто багато капіталу і виробництво зросте настільки, що ринкова ціна впаде навіть нижче ринкової вартості; або, з другого боку, це може привести до такого підвищення цін, яке скоротить самий попит. В деяких галузях виробництва це може привести також до того, що на більш-менш довгий період часу підвищиться сама ринкова вартість, бо протягом цього часу частина продуктів, на які є попит, мусить вироблятися при гірших умовах.

Якщо попит і подання визначають ринкову ціну, то, з другого боку, ринкова ціна і, при дальшому аналізі, ринкова вартість визначає попит і подання. Щодо попиту це очевидно, бо попит рухається в напрямі, протилежному до цін, підвищується, коли ціни падають, і навпаки. Але те саме стосується й до подання. Бо ціни засобів виробництва, що входять у товар, який подається на ринок, визначають попит на ці засоби виробництва, отже й подання тих товарів, подання яких включає в собі попит на ці засоби виробництва. Ціни на бавовну мають визначальний вплив на подання бавовняних матерій.

До цієї плутанини — визначення цін попитом і поданням і, поруч з цим, визначення попиту й подання цінами — долучається ще й те, що подання визначається попитом і, навпаки, попит визначається поданням, ринок визначається виробництвом, а виробництво — ринком.[31]

---

[31] Великим тупоумством є оця „дотепність": „Where the quantity of wages, capital, and land, required to produce an article, have become different from what they were, that which Adam Smith calls the natural price of it, is also different, and that price which was previously its natural price, becomes, with reference to this alteration, its market-price; because, though neither the supply, nor the quantity wanted may have changed (і те і друге змінюється тут якраз тому, що ринкова вартість або — про що йде мова в А. Сміта — ціна виробництва змінюється в наслідок зміни вартості) that supply is not now exactly enough for those persons who are able and willing to pay what is now the cost of production, but is either greater or less than that; so that the proportion between the supply, and what is, with reference to the new cost of production, the effectual demand, is different from what is was. An alteration in the rate of supply will then take place if there is no obstacle in the way of it, and at last bring the commodity to its new natural price. It may then seem good to some persons to say that, as the commodity gets to its natural price by an alteration in its supply, the natural

Навіть ординарний економіст (див. виноску) розуміє, що й без викликаної зовнішніми обставинами зміни подання чи потреби відношення між попитом і поданням може змінитися в наслідок зміни у ринковій вартості товарів. Навіть він мусить згодитись, що, яка б не була ринкова вартість, попит і подання мусять урівноважитись, щоб вона реалізувалась. Це значить, що не відношення між попитом і поданням пояснює ринкову вартість, а, навпаки, ця остання пояснює коливання попиту й подання. Автор „Observations" після місця, цитованого у виносці, каже далі: „This proportion (між попитом і поданням), however if we still mean by „demand" and „natural price", what we meant just now, when referring to Adam Smith, must always be a proportion of equality; for it is only when the supply is equal to effectual demand, that is, to that demand, which will pay neither more nor less than the natural price, that the natural price is in fact paid; consequently, there may be two very different natural prices, at different times, for the same commodity, and yet the proportion which the supply bears to the demand, be in both cases the same, namely the proportion of equality". [„Однак, це відношення (між попитом і поданням), якщо ми й далі розумітимем

---

price is as much owing to one proportion between the demand and the supply, as the market-price is to another; and consequently, that the natural price, just as much as the market-price, depends on the proportion that demand and supply bear to each other". („The great principle of demand and supply is called into action to to determine wat A. Smith calls natural prices as well as market-prices".— Malthus.) [„Якщо кількість заробітної плати, капіталу й землі, потрібна для виготовлення якогось товару, змінюється порівняно з попередньою, то змінюється й те, що Адам Сміт називає його природною ціною, і та ціна, яка первісно була його природною ціною, стає у відношенні до цієї зміни його ринковою ціною; бо, хоч ні подання, ні кількість товару, на яку є попит, може, не змінилися" (і те і друге змінюється тут якраз тому, що ринкова вартість або — про що йде мова в А. Сміта — ціна виробництва змінюється в наслідок зміни вартості), „проте, подання це тепер не цілком точно відповідає попитові тих осіб, які спроможні і хочуть заплатити те, що становить тепер витрати виробництва; воно або більше, або менше; так що відношення між поданням і тим, що становить тепер при нових витратах виробництва дійсний попит, відрізняється від попереднього. Отже, якщо не буде перешкод, настане зміна в розмірі подання і це кінець-кінцем приведе товар до його нової природної ціни. Дехто, може, вважатиме тоді можливим сказати, що — через те що товар досягає своєї природної ціни в наслідок зміни розміру його подання — природна ціна так само завдячує своє існування одному відношенню між попитом і поданням, як ринкова ціна — другому; і що, отже, природна ціна, цілком так само як і ринкова ціна, залежить від того відношення, в якому стоять одне до одного попит і подання". („Великий принцип попиту й подання покликається до дії для того, щоб так само визначити те, що А. Сміт називає природною ціною, як і те, що він називає ринковою ціною". — Мальтус)]. („Observations on certain verbal disputes etc.", Лондон 1821, стор. 60, 61). Наш мудрець не розуміє, що в даному випадку саме зміна в cost of production [витратах виробництва], отже і в вартості, викликала зміну в попиті, отже й у відношенні між попитом і поданням, і що ця зміна в попиті може викликати зміну в поданні; а це доводить якраз протилежне тому, що хоче довести наш мислитель; а саме, це доводить, що зміна у витратах виробництва аж ніяк не регулюється відношенням між попитом і поданням, а, навпаки, сама регулює це відношення.

під „попитом“ і „природною ціною“ те, що ми досі розуміли під цим, покликаючись на А. Сміта, завжди мусить бути відношенням рівності, бо тільки тоді, коли подання дорівнює дійсному попитові, тобто попитові, який не хоче платити ні більше, ні менше природної ціни, — тільки тоді дійсно сплачується природна ціна; отже, в різний час той самий товар може мати дві дуже різні природні ціни, і все ж відношення між поданням і попитом, в обох випадках може бути однаковим, а саме відношенням рівності“.] Отже, тут допускається, що при двох різних natural prices [природних цінах] одного й того самого товару в різний час попит і подання кожного разу можуть взаємно покриватись і мусять покриватись для того, щоб товар в обох випадках був проданий по його natural price. Але через те що в обох випадках немає ніякої ріжниці у відношенні між попитом і поданням, але є ріжниця у величині самої natural price, то ця остання, очевидно, визначається незалежно від попиту й подання і, отже, менш за все може бути ними визначена.

Для того, щоб товар продавався по його ринковій вартості, тобто пропорціонально до вміщеної в ньому суспільно-необхідної праці, сукупна кількість суспільної праці, вживана для виробництва сукупної маси цього роду товарів, мусить відповідати величині суспільної потреби в цих товарах, тобто платоспроможної суспільної потреби. Конкуренція, коливання ринкових цін, які відповідають коливанням відношення між попитом і поданням, постійно намагаються звести до цієї міри сукупну кількість праці, вжитої на кожний рід товарів.

У відношенні між попитом і поданням товарів повторюється, поперше, відношення між споживною вартістю і міновою вартістю, між товаром і грішми, між покупцем і продавцем; подруге, відношення між виробником і споживачем, хоч обидва вони можуть бути представлені третіми особами, торговцями. При дослідженні відношення між покупцем і продавцем досить протиставити їх, кожного окремо, один одному, щоб розвинути це відношення. Трьох осіб досить для повної метаморфози товару і, отже, для процесу продажу-купівлі, взятого в цілому. *A* перетворює свій товар у гроші *B*, якому він продає товар, і знову перетворює свої гроші в товар, який він купує на ці гроші в *C*; весь процес відбувається між ними трьома. Далі: при дослідженні грошей ми припускали, що товари продаються по їх вартості, бо не було ніякої підстави розглядати ціни, що відхиляються від вартості, оскільки йшлося тільки про ті зміни форми, які пророблює товар, стаючи грішми і знову перетворюючись з грошей у товар. Раз товар взагалі продається і на виручені гроші купується новий товар, то ми маємо перед собою цілу метаморфозу, і для неї як такої однаково, чи стоїть ціна товару нижче чи вище його вартості. Вартість товару зберігає своє значення як основа, бо тільки з цієї основи можуть бути раціонально виведені гроші, і ціна за своїм загальним поняттям

є насамперед тільки вартість у грошовій формі. Правда, при розгляді грошей як засобу циркуляції припускається, що відбувається не тільки *одна* метаморфоза одного товару. Навпаки, розглядається суспільне сплетіння цих метаморфоз. Тільки таким способом ми приходимо до обігу грошей і до розвитку їх функції як засобу циркуляції. Але наскільки цей зв'язок важливий для переходу грошей до їх функції засобу циркуляції та для зміни їх форми, що випливає з цього, настільки ж він не має значення для угод між окремими покупцями і продавцями.

Навпаки, розглядаючи подання й попит, ми бачимо, що подання дорівнює сумі продавців або виробників певного роду товарів, а попит дорівнює сумі покупців або споживачів (особистих чи продуктивних) того самого роду товарів. І при тому суми ці діють одна на одну як єдності, як агрегатні сили. Окрема особа діє тут тільки як частина суспільної сили, як атом маси, і саме в цій формі конкуренція виявляє *суспільний* характер виробництва й споживання.

Та з конкуруючих сторін, яка в даний момент слабша, є разом з тим та сторона, де кожна окрема особа діє незалежно від маси своїх конкурентів, а часто й прямо проти них, і саме цим робить відчутною залежність одного конкурента від іншого, тимчасом як дужча сторона завжди протистоїть своїм противникам як більш-менш згуртована єдність. Якщо попит на певний сорт товарів більший, ніж подання, то — в певних межах — один покупець перебиває іншому і таким чином підвищує для всіх ціну товару понад його ринкову вартість*, тимчасом як на другій стороні продавці спільно намагаються продати товар по високій ринковій ціні. Якщо ж, навпаки, подання більше, ніж попит, то один починає продавати дешевше і інші мусять робити те саме, тимчасом як покупці спільно намагаються якомога більше збити ринкову ціну нижче ринкової вартості. Спільна сторона інтересує кожного тільки доти, доки він більше виграє, діючи разом з нею, ніж проти неї. Спільність дій припиняється, як тільки дана сторона як така стає слабішою, і тоді кожна окрема особа намагається якомога краще викрутитись власними силами. Далі, якщо хтонебудь виробляє дешевше і може дешевше продавати, захопити на ринку більше місця, продаючи нижче звичайної ринкової ціни або ринкової вартості, то він так і робить; і таким чином починається дія, яка помалу примушує і інших ввести дешевший спосіб виробництва і яка зводить суспільно необхідну працю до нової, меншої міри. Якщо певна сторона бере гору, то виграє кожен, хто до неї належить; справа стоїть так, наче всі вони здійснюють спільну монополію. Якщо ж певна сторона є слабша, то кожний може намагатися сам своїми власними силами стати дужчим за свого противника (наприклад, той, хто працює

* В першому німецькому виданні стоїть: „ринкову ціну"; виправлено на підставі рукопису Маркса. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

з меншими витратами виробництва) або принаймні з якомога меншими втратами вийти з цього становища, і в цьому разі він уже не турбуватиметься про своїх сусідів, хоч його дії зачіпають не тільки його самого, але й усіх його товаришів.[32]

Попит і подання передбачають перетворення вартості в ринкову вартість, і, оскільки це відбувається на капіталістичній базі, оскільки товари є продукти капіталу, передбачають капіталістичний процес виробництва, отже, відносини, які цілком інакше переплітаються, ніж проста купівля і продаж товарів. Тут ідеться не про формальне перетворення вартості товарів у ціну, тобто не про просту переміну форми; тут ідеться про певні кількісні відхилення ринкових цін від ринкових вартостей і, далі, від цін виробництва. При простій купівлі і продажу досить, щоб товаровиробники як такі протистояли один одному. Попит і подання при дальшому аналізі передбачають існування різних класів і підрозділів класів, які розподіляють між собою сукупний дохід суспільства і споживають його як дохід, які, отже, пред'являють попит, визначуваний цим доходом; тимчасом як, з другого боку, для розуміння попиту і подання, що їх утворюють між собою виробники як такі, необхідно зрозуміти всю систему капіталістичного процесу виробництва в цілому.

При капіталістичному виробництві справа йде не тільки про те, щоб замість маси вартості, кинутої в циркуляцію у товарній формі, вилучити з неї рівну масу вартості в іншій формі, — в формі грошей або в формі іншого товару, — справа йде про те, щоб на капітал, авансований на виробництво, здобути таку саму додаткову вартість, або зиск, як і на кожний інший капітал такої самої величини, або pro rata [пропорціональну до] його величини, незалежно від того, в якій галузі виробництва він застосовується; отже, справа йде про те, щоб продати товари мінімум по таких цінах, які дають пересічний зиск, тобто по цінах виробництва. В цій формі капітал сам приходить до усвідомлення себе як *суспільної сили*, в якій кожний капіталіст має частину, пропорціональну до його участі в сукупному суспільному капіталі.

Поперше, для капіталістичного виробництва самого по собі не має значення певна споживна вартість, взагалі специфіч-

[32] „If each man of a class could never have more than a given share, or aliquot part of the gains and possessions of the whole, he would readily combine to raise the gains (він саме так і робить, якщо відношення між попитом і поданням йому це дозволяє); this is monopoly. But where each man thinks that he may any way increase the absolute amount of his own share, though by a process which lessens the whole amount, he will often do it; this is competition". [„Коли б кожен член групи ніколи не міг одержати більше даної частки або відповідної частини доходів і володінь всієї групи, то він охоче об'єднувався б з іншими, щоб підвищити ці доходи" (він саме так і робить, якщо відношення між попитом і поданням йому це дозволяє); „це — монополія. Але якщо кожен думає, що він якимсь способом може збільшити абсолютну суму своєї власної частки, хоч би й шляхом зменшення цілої суми, то він часто саме так і робитиме; це — конкуренція.] („An Inquiry into those principles respecting the nature of demand etc.", Лондон 1821, стор. 105).

ність товару, який воно виробляє. В кожній сфері виробництва мета полягає тільки в тому, щоб виробляти додаткову вартість, привласнювати собі в продукті праці певну кількість неоплаченої праці. І так само в природі підлеглої капіталові найманої праці лежить те, що вона байдуже ставиться до специфічного характеру своєї праці, мусить змінюватись відповідно до потреб капіталу і переходити з однієї сфери виробництва до іншої.

Подруге, кожна сфера виробництва дійсно є остільки ж добра і остільки ж погана, як і будьяка інша; кожна дає той самий зиск і кожна була б безцільною, коли б вироблювані нею товари не задовольняли будьякої суспільної потреби.

Але якщо товари продаються по їх вартостях, то, як це вже показано, в різних сферах виробництва виникають дуже різні норми зиску, залежно від різного органічного складу вкладених у ці сфери мас капіталу. Але капітал вилучається з сфери виробництва з нижчою нормою зиску і кидається в іншу, яка дає вищий зиск. В наслідок цієї постійної еміграції та імміграції, одним словом, в наслідок свого розподілу між різними сферами виробництва, залежно від того, де норма зиску падає і де підвищується, капітал здійснює таке відношення між попитом і поданням, що в різних сферах виробництва пересічний зиск стає однаковий, і тому вартості перетворюються в ціни виробництва. Це вирівнення капіталові вдається здійснити тим повніше, чим вищий капіталістичний розвиток в даному національному суспільстві, тобто чим більше відносини даної країни пристосовані до капіталістичного способу виробництва. З прогресом капіталістичного виробництва розвиваються і умови його; воно підпорядковує своєму специфічному характерові і своїм іманентним законам усю сукупність суспільних передумов, в межах яких відбувається процес виробництва.

Постійне вирівнювання постійних нерівностей відбувається тим швидше, 1) чим рухливіший капітал, тобто чим легше він може бути перенесений з однієї сфери і з одного місця в інші; 2) чим швидше робоча сила може бути перекинута з однієї сфери в іншу і з одного місцевого центру виробництва до іншого. Пункт 1-й передбачає повну свободу торгівлі всередині суспільства і усунення всіх монополій, крім природних, особливо тих, що виникають з самого капіталістичного способу виробництва. Далі, передбачається розвиток кредитної системи, яка концентрує в руках окремих капіталістів неорганізовану масу вільного суспільного капіталу; нарешті — підпорядкування різних сфер виробництва капіталістам. Це останнє включене вже у припущені нами передумови, раз ми допустили, що справа йде про перетворення вартостей у ціни виробництва в усіх капіталістично експлуатованих сферах виробництва; однак, само це вирівнювання наштовхується на значніші перешкоди, коли численні і масові сфери виробництва, провадженні некапіталі-

стично (наприклад, землеробство у дрібних селян), вклинюються між капіталістичні підприємства і переплітаються з ними. Нарешті, — велика густота населення. — Пункт 2-й передбачає скасування всіх законів, які перешкоджають робітникам переселятись з однієї сфери виробництва в іншу або з одного місцевого центру виробництва до якогонебудь іншого. Байдуже ставлення робітника до змісту його праці. Якомога більше зведення праці в усіх сферах виробництва до простої праці. Зникнення всіх професійних передсудів у робітників. Нарешті — і це особливо — підпорядкування робітника капіталістичному способові виробництва. Дальший виклад цього питання належить до спеціального дослідження конкуренції.

Із сказаного випливає, що кожний окремий капіталіст, як і сукупність усіх капіталістів кожної окремої сфери виробництва, бере участь в експлуатації сукупного робітничого класу сукупним капіталом і в ступені цієї експлуатації не тільки в силу загальної класової симпатії, але й безпосередньо економічно, бо — якщо припустити всі інші умови, в тому числі і вартість сукупного авансованого сталого капіталу, даними — пересічна норма зиску залежить від ступеня експлуатації сукупної праці сукупним капіталом.

Пересічний зиск збігається з пересічною додатковою вартістю, яку капітал виробляє на кожні 100 одиниць; відносно додаткової вартості щойно сказане зрозуміле само собою. Щождо пересічного зиску, то сюди приєднується ще як один з моментів, які визначають норму зиску, тільки вартість авансованого капіталу. Справді, особливий інтерес, що його має капіталіст або капітал певної сфери виробництва в експлуатації безпосередньо занятих ним робітників, обмежується тим, щоб за допомогою винятково надмірної праці, або за допомогою зниження заробітної плати нижче пересічного рівня, абож за допомогою виняткової продуктивності вживаної праці одержати додаткову вигоду, одержати такий зиск, що перевищує пересічний. Якщо залишити це осторонь, то капіталіст, який зовсім не вживає у своїй сфері виробництва змінного капіталу, отже й робітників (що в дійсності, звичайно, неможливо), був би так само дуже заінтересований в експлуатації робітничого класу капіталом і цілком так само діставав би свій зиск з неоплаченої додаткової праці, як і, наприклад, той капіталіст, який (знову таки в дійсності неможливе припущення) вживає тільки змінний капітал, тобто витрачає весь свій капітал на заробітну плату. Але ступінь експлуатації праці при даному робочому дні залежить від пересічної інтенсивності праці, а при даній інтенсивності — від довжини робочого дня. Від ступеня експлуатації праці залежить висота норми додаткової вартості, отже, при даній загальній масі змінного капіталу — величина додаткової вартості, а тому й величина зиску. Той спеціальний інтерес, що його капітал певної сфери виробництва, в відміну від сукупного капіталу, має в експлуатації

спеціально ним занятих робітників, окремий капіталіст, в відміну від своєї сфери виробництва, має в експлуатації робітників, експлуатованих ним особисто.

З другого боку, кожна окрема сфера капіталу і кожний окремий капіталіст однаково заінтересовані в продуктивності суспільної праці, вживаної сукупним капіталом. Бо від цього залежать дві обставини: поперше, маса споживних вартостей, в якій виражається пересічний зиск; а це подвійно важливо, оскільки цей зиск служить як фондом нагромадження нового капіталу, так і фондом доходу, призначеного для споживання. Подруге, висота вартості авансованого сукупного капіталу (сталого і змінного), яка, при даній величині додаткової вартості або зиску всього класу капіталістів, визначає норму зиску, або зиск на певну кількість капіталу. Особлива продуктивність праці в певній особливій сфері виробництва або в певному окремому підприємстві цієї сфери інтересує тільки тих капіталістів, які безпосередньо беруть участь у цій сфері або в цьому підприємстві, оскільки така продуктивність дає можливість окремій сфері виробництва одержувати додатковий зиск порівняно з сукупним капіталом або окремому капіталістові — порівняно з його сферою.

Отже, ми маємо тут математично точне пояснення того, чому капіталісти, якими б вони не виявлялись зрадливими братами у своїй конкуренції між собою, становлять, проте, справжній масонський союз проти робітничого класу як цілого.

Ціна виробництва включає в собі пересічний зиск. Ми назвали її ціною виробництва; фактично вона є те саме, що А. Сміт називає natural price [природною ціною], Рікардо — price of production, cost of production [ціною виробництва, витратами виробництва], фізіократи — prix nécessaire [необхідною ціною], — при чому ніхто з них не дослідив відмінності ціни виробництва від вартості, — бо ціна виробництва є постійна умова подання, репродукції товарів кожної окремої сфери виробництва.[33] Зрозуміло також, чому ті самі економісти, які повстають проти визначення вартості товарів робочим часом, кількістю вміщеної в них праці, завжди говорять про ціни виробництва, як про центри, навколо яких коливаються ринкові ціни. Вони можуть собі дозволити це, бо ціна виробництва є вже цілком відчуженою і prima facie [явно] ірраціональною формою товарної вартості, формою, як вона виступає в конкуренції, отже, у свідомості вульгарного капіталіста, а тому також і в свідомості вульгарних економістів.

З вищевикладеного виявилось, яким чином ринкова вартість (а все сказане про неї стосується з необхідними обмеженнями і до ціни виробництва) містить у собі надзиск тих, що в кожній окремій сфері виробництва виробляють при найкращих

[33] *Мальтус.*

умовах. Виключаючи взагалі випадки криз і перепродукції, це стосується до всіх ринкових цін, як би дуже вони не відхилялись від ринкових вартостей або ринкових цін виробництва. Саме ринкова ціна передбачає, що за товари того самого роду сплачується однакова ціна, не зважаючи на те, що ці товари можуть бути вироблені при дуже різних індивідуальних умовах і тому можуть мати дуже різні витрати виробництва. (Про надзиски як наслідки монополій у звичайному розумінні слова, штучних чи природних, ми тут не говоримо.)

Але, крім того, надзиск може виникнути ще в тому випадку, коли певні сфери виробництва перебувають в такому стані, що вони можуть ухилитися від перетворення їх товарних вартостей у ціни виробництва, а тому й від зведення їх зисків до пересічного зиску. У відділі про земельну ренту ми розглянемо дальший розвиток цих двох форм надзиску.

Розділ одинадцятий

ВПЛИВИ ЗАГАЛЬНИХ КОЛИВАНЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ЦІНИ ВИРОБНИЦТВА

Припустім, що пересічний склад суспільного капіталу є $80c + 20v$, а зиск — 20%. В цьому випадку норма додаткової вартості є 100%. Загальне підвищення заробітної плати, якщо припустити всі інші умови однаковими, означає зниження норми додаткової вартості. Для пересічного капіталу зиск і додаткова вартість збігаються. Припустім, що заробітна плата підвищується на 25%. Та сама маса праці, яку привести в рух коштувало 20, коштує тепер 25. Отже, ми маємо в цьому випадку, замість $80c + 20v + 20p$, за один оборот вартість у $80c + 25v + 15p$. Праця, приведена в рух змінним капіталом, як і раніш, виробляє суму вартості в 40. Якщо v підвищується з 20 до 25, то надлишок m або p є вже тільки $= 15$. Зиск в 15 на $105 = 14\frac{2}{7}\%$, і це було б новою нормою пересічного зиску. Через те що ціна виробництва товарів, вироблюваних пересічним капіталом, збігається з їх вартістю, ціна виробництва цих товарів не змінилася б; тому підвищення заробітної плати привело б, правда, до зниження зиску, але не привело б до зміни вартості й ціни товарів.

Раніше, коли пересічний зиск був $= 20\%$, ціна виробництва товарів, вироблених за один період обороту, дорівнювала їх витратам виробництва плюс зиск в 20% на ці витрати виробництва, отже $= k + kp' = k + \frac{20k}{100}$, де k є змінна величина, різна залежно від вартості засобів виробництва, що входять у товари, і від розміру того зношування, яке основний капітал, застосований у виробництві цих товарів, віддає продуктові. Тепер ціна виробництва становила б $k + \frac{14\frac{2}{7}k}{100}$.

Візьмімо тепер капітал, склад якого є нижчий, ніж первісний склад пересічного суспільного капіталу $80c + 20v$ (який перетворився тепер в $76^4/_{21}c + 23^{17}/_{21}v$), наприклад, $50c + 50v$. Тут ціна виробництва річного продукту, — якщо ми для спрощення припустимо, що весь основний капітал увійшов як зношування в річний продукт і що час обороту такий самий, як і в випадку I,— становила перед підвищенням заробітної плати $50c + 50v + 20p = 120$. Підвищення заробітної плати на 25% дає для тієї самої кількості приведеної в рух праці підвищення змінного капіталу з 50 до $62^1/_2$. Коли б річний продукт був проданий по попередній ціні виробництва в 120, то це дало б $50c + 62^1/_2v + 7^1/_2p$, тобто норму зиску в $6^2/_3\%$. Але нова пересічна норма зиску є $14^2/_7\%$, і через те що ми всі інші умови припускаємо незмінними, цей капітал в $50c + 62^1/_2v$ так само мусить дати вказаний зиск. Але капітал в $112^1/_2$, при нормі зиску в $14^2/_7$, дає $16^1/_{14}$ зиску.* Отже, ціна виробництва вироблених ним товарів є тепер $50c + 62^1/_2v + 16^1/_{14}p = 128^8/_{14}$. Отже, в наслідок підвищення заробітної плати на 25% ціна виробництва тієї самої кількості того самого товару підвищилась тут з 120 до $128^8/_{14}$, або більше ніж на 7%.

Візьмім, навпаки, сферу виробництва вищого складу, ніж пересічний капітал, наприклад, $92c + 8v$. Отже, первісний пересічний зиск і тут $= 20$, і якщо ми знову припустимо, що весь основний капітал входить у річний продукт і що час обороту такий самий, як і в випадках I і II, то ціна виробництва товару й тут $= 120$.

В наслідок підвищення заробітної плати на 25% змінний капітал для тієї самої кількості праці зростає з 8 до 10, отже витрати виробництва товарів зростають з 100 до 102; з другого боку, пересічна норма зиску впала з 20% до $14^2/_7\%$. Але $100 : 14^2/_7 = 102 : 14^4/_7$**. Отже, зиск, що припадає тепер на 102, становить $14^4/_7$. І тому весь продукт продається за $k + kp' = 102 + 14^4/_7 = 116^4/_7$. Отже, ціна виробництва впала з 120 до $116^4/_7$, або майже на 3%***.

Отже, в наслідок підвищення заробітної плати на 25%:

1) для капіталу пересічного суспільного складу ціна виробництва товару лишилась незмінною;

2) для капіталу нижчого складу ціна виробництва товару

* В першому німецькому виданні тут сказано: „в круглих числах $16^1/_{12}$ зиску"; відповідно до цього Енгельс обчислює потім ціну виробництва в $128^7/_{12}$. В рукопису Маркса дано точне число в $16^3/_{42}$, яке нами взяте з відповідним скороченням дробу і застосоване при обчисленні ціни виробництва. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

** В першому німецькому виданні тут стоїть: „(приблизно)". В рукопису Маркса цього слова немає. В дійсності тут рівняння точне, а не тільки приблизне. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

*** В першому німецькому виданні тут сказано: „більше ніж на 3%". В рукопису Маркса стоїть: „на $3^3/_7$", тобто дано абсолютне число. В процентах воно дорівнює $2^6/_7\%$. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

підвищилась, хоч і не в такій самій пропорції, в якій зменшився зиск;

3) для капіталу вищого складу ціна виробництва товару впала, хоч теж не в такій самій пропорції, як зиск.

Через те що ціна виробництва товарів пересічного капіталу лишилась тією самою, рівною вартості продукту, то й сума цін виробництва продуктів усіх капіталів лишилась тією самою, рівною сумі вартостей, вироблених сукупним капіталом; для сукупного капіталу підвищення на одному боці, зниження на другому вирівнюються до рівня суспільного пересічного капіталу.

Якщо ціна виробництва товарів у прикладі II підвищується, а в III падає, то вже ця протилежна дія, яку викликає падіння норми додаткової вартості або загальне підвищення заробітної плати, показує, що тут не може йтися про відшкодування в ціні товару за підвищення заробітної плати, бо у випадку III падіння ціни виробництва ніяк не може відшкодувати капіталістові падіння зиску, а у випадку II підвищення ціни не перешкоджає падінню зиску. Навпаки, в обох випадках, і там, де ціна підвищується, і там, де вона падає, зиск є такий самий, як і для пересічного капіталу, де ціна лишилась незмінною. Як у випадку II, так і в випадку III зиск є однаковий, а саме пересічний зиск, який зменшився на $5^5/_7$, тобто трохи більше ніж на 25%. Звідси випливає, що коли б у випадку II ціна не підвищувалась, а в випадку III не падала, то у випадку II товари продавалися б з зиском нижчим, а в випадку III — з вищим, ніж новий знижений пересічний зиск. Само собою зрозуміло, що залежно від того, 50, 25 чи 10 процентів капіталу витрачається на працю, підвищення заробітної плати мусить дуже різно зачіпати того, хто витрачає на заробітну плату $^1/_{10}$, і того, хто витрачає на неї $^1/_4$ або $^1/_2$ свого капіталу. Підвищення цін виробництва — з одного боку, зниження їх — з другого, залежно від того, вищий чи нижчий є склад капіталу порівняно з суспільним пересічним складом, відбувається тільки в наслідок вирівнення зиску до рівня нового зниженого пересічного зиску.*

Як же вплине загальне зниження заробітної плати і відповідне йому загальне підвищення норми зиску, а тому й пересічного зиску, на ціни виробництва товарів, які є продуктом капіталів, що відхиляються від суспільного пересічного складу в протилежних напрямах? Щоб відповісти на це питання (яке

* В першому німецькому виданні тут є таке речення: „Зрозуміло, що коли в наслідок встановлення загальної норми зиску вартості при перетворенні їх у ціни виробництва знижуються для капіталів нижчого складу (де *v* вище пересічного), то для капіталів вищого складу вони підвищуються". В списку друкарських помилок до першого видання Енгельс з приводу цього речення пише: „Все речення від слів „Зрозуміло" до слів „підвищуються" треба викреслити. Речення правильне, але в цьому контексті воно може заплутати справу". *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

Рікардо не досліджує), досить тільки перевернути щойно наведені міркування.

I. Пересічний капітал $= 80c + 20v = 100$; норма додаткової вартості $= 100\%$; ціна виробництва = товарній вартості $= 80c + 20v + 20p = 120$; норма зиску $= 20\%$. Нехай заробітна плата впаде на одну чверть, тоді той самий сталий капітал приводитиметься в рух 15-ма v замість $20v$. Отже, ми маємо товарну вартість $= 80c + 15v + 25p = 120$. Кількість праці, вироблена v, лишається незмінною, і тільки створена ним нова вартість інакше розподіляється між капіталістом і робітниками. Додаткова вартість підвищилась з 20 до 25, і норма додаткової вартості підвищилась з $\frac{20}{20}$ до $\frac{25}{15}$, отже, з 100% до $166^2/_3\%$. Зиск на 95 тепер $= 25$, отже, норма зиску на $100 = 26^6/_{19}$. Новий процентний склад капіталу тепер є $84^4/_{19}\,c + 15^{15}/_{19}\,v = 100$.

II. Нижчий склад. Первісно $50c + 50v$, як вище. В наслідок падіння заробітної плати на $^1/_4$, v зводиться до $37^1/_2$, і тим самим весь авансований капітал зводиться до $50c + 37^1/_2 v = 87^1/_2$. Якщо ми застосуємо до цього нову норму зиску в $26^6/_{19}\%$, то $100 : 26^6/_{19} = 87^1/_2 : 23^1/_{38}$. Та сама товарна маса, яка раніш коштувала 120, коштує тепер $87^1/_2 + 23^1/_{38} = 110^{10}/_{19}$; падіння ціни майже на 8%*.

III. Вищий склад. Первісно $92c + 8v = 100$. Падіння заробітної плати на $^1/_4$ знижує $8v$ до $6v$, весь капітал до 98. Отже, $100 : 26^6/_{19} = 98 : 25^{15}/_{19}$. Ціна виробництва товару, раніш $100 + 20 = 120$, тепер, після падіння заробітної плати, є $98 + 25^{15}/_{19} = 123^{15}/_{19}$; отже, вона підвищилась більше ніж на 3%**.

Отже, ми бачимо, що досить тільки повторити попередні міркування в зворотному напрямі і з відповідними змінами: загальне падіння заробітної плати має своїм наслідком загальне підвищення додаткової вартості, норми додаткової вартості, а при інших незмінних умовах і норми зиску, хоч і в іншій пропорції; далі воно має своїм наслідком падіння цін виробництва для товарних продуктів капіталів нижчого складу і підвищення цін виробництва для товарних продуктів капіталів вищого складу. Результат якраз протилежний до того, що виявився при загальному підвищенні заробітної плати.[34]

* В першому німецькому виданні тут стоїть: „майже на 10%". В рукопису Маркса в цьому місці сказано: „Знижується майже на 10", тобто дається абсолютне число. Точно воно дорівнює $9^9/_{19}$ і становить $7^7/_{19}\%$. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

** В першому німецькому виданні тут стоїть: „майже на 4%". В рукопису Маркса тут так само дається абсолютне число ($3^{15}/_{19}$). В процентах воно становить $3^3/_{19}\%$. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

[34] Надзвичайно дивно, що Рікардо (який, звичайно, застосовує іншого методу, ніж це зроблено тут, бо не розуміє процесу вирівнення вартостей в ціни виробництва) навіть не приходить до цієї думки, а розглядає тільки перший випадок, підвищення заробітної плати і вплив його на ціни виробництва товарів [„Principles etc.", Лондон 1852, стор. 26 і далі]. A servum pecus imitatorum [рабське стадо наслідувачів] не додумалось навіть до того, щоб зробити це, само собою зрозуміле, по суті тавтологічне застосування.

В обох випадках — як при підвищенні, так і при падінні заробітної плати — припускалося, що робочий день лишається незмінним, так само як і ціни всіх необхідних засобів існування. Отже, падіння заробітної плати тут можливе тільки в тому випадку, коли вона або раніше стояла вище нормальної ціни праці, або тепер падає нижче неї. Як модифікується справа, коли підвищення або падіння заробітної плати походить від зміни вартості, а тому й ціни виробництва товарів, що звичайно входять у споживання робітника, це почасти буде досліджено далі, у відділі про земельну ренту. Проте, тут слід раз назавжди зазначити:

Якщо підвищення або падіння заробітної плати походить від зміни вартості необхідних засобів існування, то вищесказане може потребувати модифікації лиш остільки, оскільки товари, зміна цін яких підвищує або знижує змінний капітал, входять також у сталий капітал як конститутивні елементи і, отже, діють не на саму тільки заробітну плату. Оскільки ж вони діють на саму тільки заробітну плату, вищенаведені міркування містять у собі все, що тут слід сказати.

В усьому цьому розділі встановлення загальної норми зиску, пересічного зиску і, отже, перетворення вартостей у ціни виробництва припускалося як даний факт. Питання полягало тільки в тому, яким чином загальне підвищення або зниження заробітної плати впливає на ціни виробництва товарів, які припущені як дані. Це — дуже другорядне питання порівняно з усіма іншими важливими пунктами, розглянутими в цьому відділі. Але це єдине з зачеплених тут питань, яке досліджує Рікардо, і при тому, як ми побачимо далі, досліджує однобічно й хибно.

Розділ дванадцятий

ДОДАТКИ

I. Причини, що зумовлюють зміни в ціні виробництва

Ціна виробництва товару може змінюватися тільки з двох причин:

Поперше. Змінюється загальна норма зиску. Це можливе тільки в наслідок того, що змінюється сама пересічна норма додаткової вартості, або — при незмінній пересічній нормі додаткової вартості — в наслідок того, що змінюється відношення суми привласнюваних додаткових вартостей до суми сукупного авансованого суспільного капіталу.

Оскільки зміна норми додаткової вартості базується не на зниженні заробітної плати нижче або підвищенні її понад її нормальний рівень, — а подібні рухи слід розглядати тільки як коливання, — зміна ця може статися або тільки в наслідок того, що вартість робочої сили знизилася або підвищилась; те й друге однаково неможливе без зміни в продуктивності праці, яка створює

засоби існування, отже, без зміни вартості товарів, що входять у споживання робітника.

Абож змінюється відношення суми привласнюваної додаткової вартості до сукупного авансованого капіталу суспільства. Через те що зміна походить тут не від норми додаткової вартості, вона мусить походити від сукупного капіталу, а саме від його сталої частини. Маса цієї частини, розглядувана з технічного боку, збільшується або зменшується пропорціонально до кількості робочої сили, купленої змінним капіталом, а вартість цієї частини зростає або падає таким чином разом із зростанням чи зменшенням самої її маси; отже, вона так само зростає або падає пропорціонально до маси вартості змінного капіталу. Якщо та сама кількість праці приводить в рух більше сталого капіталу, то праця стала продуктивнішою. У зворотному випадку—навпаки. Отже, сталася зміна в продуктивності праці, і мусить відбутися зміна вартості певних товарів.

Отже, для обох випадків має силу такий закон: якщо змінюється ціна виробництва якогось товару в наслідок зміни загальної норми зиску, то хоч власна вартість цього товару може лишитись незмінною, проте мусить відбутися зміна вартості інших товарів.

Подруге. Загальна норма зиску лишається незмінною. Тоді ціна виробництва товару може змінитися тільки тому, що змінилась його власна вартість; що потрібно більше або менше праці для того, щоб репродукувати самий товар, в наслідок зміни продуктивності або тієї праці, що виробляє даний товар у його остаточній формі, або тієї, що виробляє товари, які входять у виробництво даного товару. Бавовняна пряжа може упасти в ціні виробництва або тому, що дешевше виготовляється бавовна-сирець, або тому, що праця прядіння в наслідок поліпшення машин стала продуктивнішою.

Ціна виробництва, як уже показано раніш, $= k + p$, дорівнює витратам виробництва плюс зиск. Але це $= k + kp'$, де k, витрати виробництва, невизначена величина, яка для різних сфер виробництва змінюється і повсюди дорівнює вартості сталого й змінного капіталу, спожитого на виробництво товару, а p' є обчислена в процентах пересічна норма зиску. Якщо $k = 200$, а $p' = 20\%$, то ціна виробництва $k + kp' = 200 + 200 \cdot \frac{20}{100} = 200 + 40 = 240$. Очевидно, що ця ціна виробництва може лишатися незмінною, хоч вартість товарів змінюється.

Всякі зміни в ціні виробництва товарів зводяться в кінцевому рахунку до зміни вартості; але не всяка зміна вартості товарів виражається в зміні ціни виробництва, бо ця остання визначається не тільки вартістю даного товару, але й сукупною вартістю всіх товарів. Отже, зміна в товарі *А* може бути урівноважена протилежною зміною товару *B*, так що загальне відношення лишається незмінним.

II. Ціна виробництва товарів середнього складу

Ми бачили, яким чином відхилення цін виробництва від вартостей постає в наслідок того:

1) що до витрат виробництва товару додається не додаткова вартість, вміщена в ньому, а пересічний зиск;

2) що ціна виробництва товару, яка таким чином відхиляється від вартості, входить як елемент у витрати виробництва інших товарів, в наслідок чого, отже, вже у витратах виробництва товару може міститись відхилення від вартості спожитих на нього засобів виробництва, незалежно від того відхилення, що може постати для самого цього товару в наслідок ріжниці між пересічним зиском і додатковою вартістю.

Таким чином, можливо, що і в товарів, вироблених капіталами середнього складу, витрати виробництва відхилятимуться від суми вартості елементів, з яких складається ця складова частина їх ціни виробництва. Припустім, що середній склад є $80c + 20v$. Можливо, що в дійсних капіталах, які мають такий склад, $80c$ більше або менше вартості c, сталого капіталу, бо це c складається з товарів, ціна виробництва яких відхиляється від їх вартості. Так само $20v$ могли б відхилятися від своєї вартості, якщо в споживання заробітної плати входять товари, ціна виробництва яких відрізняється від їх вартості; отже, робітник, щоб купити ці товари (замістити їх), мусить витратити більше або менше робочого часу, отже, мусить виконати більше або менше необхідної праці, ніж потрібно було б, коли б ціни виробництва необхідних засобів існування збігалися з їх вартостями.

Однак, ця можливість зовсім не міняє правильності положень, встановлених для товарів середнього складу. Кількість зиску, що припадає на ці товари, дорівнює кількості вміщеної в них самих додаткової вартості. Наприклад, при наведеному вище капіталі з складом у $80c + 20v$ для визначення додаткової вартості важливе не те, чи ці числа є вирази дійсних вартостей, а те, як вони відносяться одне до одного; а саме, що $v = \frac{1}{5}$, а $c = \frac{4}{5}$ всього капіталу. Якщо це так, то додаткова вартість, вироблена v, дорівнює, як ми це припустили вище, пересічному зискові. З другого боку: через те що додаткова вартість дорівнює пересічному зискові, ціна виробництва = витратам виробництва + + зиск $= k + p = k + m$, на практиці дорівнює вартості товару. Тобто підвищення або зниження заробітної плати лишає $k + p$ в цьому випадку так само незмінним, як воно лишило б незмінною вартість товару, і викликає тільки відповідний зворотний рух, зниження або підвищення, на стороні норми зиску. А саме, якщо в наслідок підвищення або зниження заробітної плати тут змінилася б ціна товарів, то норма зиску в цих сферах середнього складу стала б вищою або нижчою порівняно з її рівнем в ін-

ших сферах. Лиш оскільки ціна лишається незмінною, сфера середнього складу зберігає свій рівень зиску однаковим з іншими сферами. Отже, на практиці в цій сфері справа відбувається цілком так само, як коли б продукти цієї сфери продавались по їх дійсній вартості. А саме, якщо товари продаються по їх дійсних вартостях, то очевидно, що при інших однакових умовах підвищення або зниження заробітної плати викликає відповідне зниження або підвищення зиску, але не викликає ніякої зміни вартості товарів, і що при всіх обставинах підвищення або зниження заробітної плати ніколи не може вплинути на вартість товарів, а завжди тільки на величину додаткової вартості.

III. Підстави капіталіста для компенсації

Уже було сказано, що конкуренція вирівнює норми зиску різних сфер виробництва в пересічну норму зиску і саме тим перетворює вартості продуктів цих різних сфер виробництва в ціни виробництва. І це стається саме в наслідок постійного перенесення капіталу з однієї сфери виробництва до іншої, де в даний момент зиск стоїть вище пересічного рівня; при цьому, однак, слід взяти до уваги коливання зиску, зв'язані з чергуванням худих і ситих років в даній галузі промисловості на протязі даного періоду часу. Ця безперервна еміграція та імміграція капіталу, яка відбувається між різними сферами виробництва, породжує висхідні і низхідні рухи норми зиску, які більше чи менше взаємно урівноважуються і через це мають тенденцію повсюди зводити норму зиску до того самого спільного й загального рівня.

Цей рух капіталів завжди викликається в першу чергу станом ринкових цін, які в одному місці підвищують зиск понад загальний пересічний рівень, в другому — знижують його нижче цього рівня. Ми покищо залишаємо осторонь купецький капітал, з яким ми тут ще не маємо справи і який, як це показують пароксизми спекуляції з певними улюбленими товарами, що раптово вибухають, може з надзвичайною швидкістю витягати маси капіталу з одної галузі застосування і так само швидко кидати їх до іншої. Але в кожній сфері виробництва у власному розумінні слова — в промисловості, землеробстві, рудниках і т. д. — перенесення капіталу з однієї сфери в іншу становить значні труднощі, особливо в наслідок наявності основного капіталу. До того ж досвід показує, що коли яканебудь галузь промисловості, наприклад, бавовняна промисловість, в певний час дає надзвичайно високий зиск, то вона потім, в інший час, дає дуже незначний зиск, а то навіть і збиток, так що за певний цикл років пересічний зиск в ній приблизно такий самий, як і в інших галузях. І капітал швидко привчається зважати на цей досвід.

Але чого конкуренція *не* показує, так це визначення вартості, яке керує рухом виробництва; — так це вартостей, які стоять за

цінами виробництва і в кінцевому рахунку визначають їх. Навпаки, конкуренція показує: 1) пересічні зиски, які є незалежні від органічного складу капіталу в різних сферах виробництва, отже, і від маси живої праці, привласненої даним капіталом у даній сфері експлуатації; 2) підвищення і падіння цін виробництва в наслідок зміни висоти заробітної плати — явище, яке на перший погляд цілком суперечить вартісному відношенню товарів; 3) коливання ринкових цін, які за даний період часу зводять пересічну ринкову ціну товарів не до ринкової *вартості*, а до ринкової ціни виробництва, яка відхиляється від цієї ринкової вартості, дуже відмінна від неї. Всі ці явища, як *здається*, в такій самій мірі суперечать визначенню вартості робочим часом, як і природі додаткової вартості, яка складається з неоплаченої додаткової праці. *Отже, в конкуренції все з'являється у перекрученому вигляді.* Економічні відносини в готовому вигляді, як вони виявляються на поверхні, в їх реальному існуванні, отже, і в тих уявленнях, за допомогою яких носії та агенти цих відносин намагаються їх собі з'ясувати, дуже відрізняються від їх внутрішньої, істотної, але скритої суті (Kerngestalt) та відповідного цій суті поняття і в дійсності перекручені та протилежні цій суті та відповідному їй поняттю.

Далі. Коли капіталістичне виробництво досягає певного ступеня розвитку, вирівнення різних норм зиску окремих сфер виробництва в одну загальну норму зиску зовсім не відбувається тільки через гру притягання і відштовхування, за допомогою якої ринкові ціни притягають або відштовхують капітал. Після того, як за певний період часу встановились пересічні ціни і відповідні їм ринкові ціни, до *свідомості* окремих капіталістів доходить, що в цьому процесі вирівнення вирівнюються *певні ріжниці*, так що вони відразу включають їх у свої взаємні розрахунки. В уявленні капіталістів ці ріжниці живуть і включаються ними в обрахунки як підстави для компенсації.

Основне уявлення при цьому є сам пересічний зиск, — уявлення, що рівновеликі капітали за однакові періоди часу мусять давати рівновеликі зиски. В основі цього уявлення знов таки лежить уявлення, що капітал кожної сфери виробництва повинен pro rata [пропорціонально] своїй величині брати участь в сукупній додатковій вартості, видушеній з робітників сукупним суспільним капіталом; або що кожний окремий капітал треба розглядати тільки як частину сукупного капіталу, а кожного капіталіста в дійсності — як акціонера спільного підприємства, який бере участь в сукупному зиску pro rata величині своєї частини капіталу.

На цьому уявленні базується потім обрахунок капіталіста. Так, наприклад, якщо капітал обертається повільніше — або тому, що товар довше затримується в процесі виробництва, або тому, що він мусить бути проданий на віддалених ринках, — то зиск, який в наслідок цього вислизає з рук капіталіста, він все ж на-

раховує, отже, відшкодовує себе тим, що робить надбавку до ціни. Абож, коли капіталовкладення, яким загрожують дуже великі небезпеки, як, наприклад, у мореплавстві, одержують відшкодування шляхом надбавки до ціни. Як тільки капіталістичне виробництво, а разом з ним і страхова справа досягають певного ступеня розвитку, небезпека фактично стає однаковою для всіх сфер виробництва (див. Корбет); але підприємства, яким найбільше загрожує небезпека, платять вищу страхову премію і відшкодовують себе за це в ціні своїх товарів. На практиці все це зводиться до того, що кожна обставина, яка робить певне капіталовкладення менш зисковним, а друге більш зисковним,— а всі вони в певних межах вважаються однаково необхідними,— включається в обрахунок як раз назавжди встановлена підстава для компенсації, при чому вже немає потреби в новій і новій діяльності конкуренції, щоб виправдати такий мотив або фактор обрахунку. Капіталіст забуває тільки, — або, скоріше, не бачить, бо конкуренція йому цього не показує, — що всі ці підстави для компенсації, які капіталісти висувають один проти одного у взаємному обчисленні товарних цін різних галузей виробництва, базуються просто на тому, що всі капіталісти мають pro rata [пропорціонально] їх капіталові однакові домагання щодо спільної здобичі, сукупної додаткової вартості. Навпаки, через те що одержаний ними зиск відрізняється від видушеної ними додаткової вартості, їм *здається*, що їх підстави для компенсації не вирівнюють їх участі в сукупній додатковій вартості, а *створюють самий зиск,* бо цей останній, мовляв, виникає просто з так чи інакше мотивованої надбавки до витрат виробництва товарів.

У всьому іншому і для пересічного зиску має силу те, що було сказано в розділі VII, стор. 148, про уявлення капіталіста щодо джерела додаткової вартості. Тут справа стоїть інакше лиш остільки, оскільки при даній ринковій ціні товарів і даній експлуатації праці заощадження на витратах виробництва залежить від індивідуальної вправності, уважності і т. д.

ВІДДІЛ ТРЕТІЙ

ЗАКОН ТЕНДЕНЦІЇ НОРМИ ЗИСКУ ДО ПАДІННЯ

Розділ тринадцятий

ЗАКОН ЯК ТАКИЙ

При даній заробітній платі і при даному робочому дні змінний капітал, наприклад, в 100, представляє певне число приведених у рух робітників; він є показник цього числа. Припустімо, наприклад, що 100 фунтів стерлінгів становлять заробітну плату 100 робітників, скажімо, за 1 тиждень. Якщо ці 100 робітників виконують стільки ж необхідної праці, скільки додаткової праці, якщо вони, отже, щодня працюють стільки ж часу на себе самих, тобто для репродукції своєї заробітної плати, скільки на капіталістів, тобто для виробництва додаткової вартості, то вся вироблена ними вартість буде = 200 фунтам стерлінгів, а вироблена ними додаткова вартість становитиме 100 фунтів стерлінгів. Норма додаткової вартості $\frac{m}{v}$ була б = 100%. Однак, ця норма додаткової вартості, як ми бачили, виражалася б у дуже різних нормах зиску, залежно від різного розміру сталого капіталу c, а тому й усього капіталу K, бо норма зиску $= \frac{m}{K}$. При нормі додаткової вартості в 100%,

$$\text{якщо } c = 50,\ v = 100,\ \text{то } p' = \frac{100}{150} = 66\frac{2}{3}\%;$$

$$\text{якщо } c = 100,\ v = 100,\ \text{то } p' = \frac{100}{200} = 50\%;$$

$$\text{якщо } c = 200,\ v = 100,\ \text{то } p' = \frac{100}{300} = 33\frac{1}{3}\%;$$

$$\text{якщо } c = 300,\ v = 100,\ \text{то } p' = \frac{100}{400} = 25\%;$$

$$\text{якщо } c = 400,\ v = 100,\ \text{то } p' = \frac{100}{500} = 20\%.$$

Таким чином при незмінному ступені експлуатації праці та сама норма додаткової вартості виражалася б у падаючій нормі зиску, бо разом з матеріальним розміром сталого капіталу зро-

стає, хоч і не в тій самій пропорції, і розмір вартості сталого, а разом з ним і всього капіталу.

Якщо ми далі припустимо, що ця ступнева зміна в складі капіталу відбувається не тільки в окремих сферах виробництва, але більш-менш в усіх або, принаймні, у вирішальних сферах виробництва, так що вона таким чином рівнозначна зміні в пересічному органічному складі сукупного капіталу, належного певному суспільству, то таке ступневе наростання сталого капіталу порівняно з змінним неминуче мусить мати своїм результатом *ступневе зниження загальної норми зиску* при незмінній нормі додаткової вартості, або при незмінному ступені експлуатації праці капіталом. Але виявилось, як закон капіталістичного способу виробництва, що з розвитком цього способу виробництва відбувається відносне зменшення змінного капіталу порівняно з сталим капіталом і, отже, порівняно з усім капіталом, який приводиться в рух. Це означає тільки те, що те саме число робітників, та сама кількість робочої сили, якою можна розпоряджатися при змінному капіталі даного розміру вартості, в наслідок особливих методів виробництва, що розвиваються в капіталістичному виробництві, за той самий час приводить в рух, переробляє, продуктивно споживає постійно зростаючу масу засобів праці, машин і всякого роду основного капіталу, сировинних і допоміжних матеріалів, отже і сталий капітал постійно зростаючого розміру вартості. Це прогресуюче відносне зменшення змінного капіталу порівняно з сталим і, отже, з усім капіталом, тотожне з дедалі вищим пересічним органічним складом суспільного капіталу. Це — так само тільки інший вираз прогресуючого розвитку суспільної продуктивної сили праці, який виявляється саме в тому, що за допомогою зростаючого застосування машин і взагалі основного капіталу при тому самому числі робітників за той самий час, тобто з меншою кількістю праці, перетворюється в продукти більша кількість сировинних і допоміжних матеріалів. Цьому зростаючому розмірові вартості сталого капіталу — хоч він тільки віддалено представляє зростання дійсної маси споживних вартостей, з яких речево складається сталий капітал — відповідає зростаюче здешевлення продукту. Кожний індивідуальний продукт, розглядуваний сам по собі, містить у собі меншу суму праці, ніж на нижчому ступені виробництва, де відношення капіталу, витраченого на працю, до капіталу, витраченого на засоби виробництва, є незрівняно більша величина. Отже, гіпотетичний ряд, наведений нами на початку цього розділу, виражає дійсну тенденцію капіталістичного виробництва. Це останнє разом з прогресуючим відносним зменшенням змінного капіталу порівняно з сталим створює дедалі вищий органічний склад сукупного капіталу, безпосереднім наслідком чого є те, що норма додаткової вартості при незмінному і навіть при зростаючому ступені експлуатації праці виражається в дедалі нижчій загальній нормі зиску. (Далі буде

показано, чому це зниження виступає не в цій абсолютній формі, а більше в тенденції до прогресивного падіння.) Отже, прогресуюча тенденція загальної норми зиску до зниження є тільки *властивий капіталістичному способові виробництва вираз* прогресуючого розвитку суспільної продуктивної сили праці. Цим не сказано, що норма зиску не може тимчасово падати і з інших причин, але цим доведено, як само собою зрозумілу з суті капіталістичного способу виробництва необхідність, що з розвитком цього способу виробництва загальна пересічна норма додаткової вартості мусить виражатись у падаючій загальній нормі зиску. Через те що маса вживаної живої праці постійно зменшується порівняно з масою упредметненої праці, яку вона приводить в рух, порівняно з масою продуктивно споживаних засобів виробництва, то й відношення тієї частини цієї живої праці, яка неоплачена і упредметнюється в додатковій вартості, до розміру вартості всього вживаного капіталу мусить постійно зменшуватись. Але це відношення маси додаткової вартості до вартості всього вживаного капіталу становить норму зиску, яка через це мусить постійно падати.

Хоч і яким простим здається цей закон після того, що ми досі розвинули, проте всій дотеперішній політичній економії не вдалося відкрити його, як ми це побачимо в одному з дальших відділів. Вона бачила явище і мучилася в суперечливих спробах пояснити його. Але при тій великій важливості, яку цей закон має для капіталістичного виробництва, можна сказати, що він становить таємницю, над розв'язанням якої б'ється вся політична економія від часів Адама Сміта, і що ріжниця між різними школами від часів А. Сміта полягає в різних спробах розв'язати цю таємницю. З другого ж боку, якщо взяти до уваги, що дотеперішня політична економія хоч напомац і підходила до розрізнення сталого і змінного капіталу, але ніколи не спромоглась ясно сформулювати його; що вона ніколи не представляла додаткову вартість відокремлено від зиску, а зиск взагалі ніколи не представляла у чистому вигляді в відміну від його різних усамостійнених одна проти одної складових частин, — як промисловий зиск, торговельний зиск, процент, земельна рента; що вона ніколи грунтовно не аналізувала ріжниці в органічному складі капіталу, а тому й утворення загальної норми зиску, — то перестає бути загадковим те, що їй ніколи не вдавалося розв'язати цю загадку.

Ми навмисно виклали цей закон раніше, ніж показали розпад зиску на різні усамостійнені одна проти одної категорії. Незалежність цього викладу від розпаду зиску на різні частини, які припадають різним категоріям осіб, прямо доводить незалежність закону в його всезагальності від такого розпаду і від взаємних відношень між категоріями зиску, які виникають з цього розпаду. Зиск, про який ми тут говоримо, є тільки інша назва самої додаткової вартості, яка тільки представлена у відношенні

до всього капіталу, а не у відношенні до змінного капіталу, з якого вона виникає. Отже, падіння норми зиску виражає спадаюче відношення самої додаткової вартості до всього авансованого капіталу, і тому воно незалежне від будьякого розподілу цієї додаткової вартості між різними категоріями.

Ми бачили, що на певному ступені капіталістичного розвитку, коли склад капіталу $c:v = 50:100$, норма додаткової вартості в 100% виражається в нормі зиску в $66^2/_3\%$ і що на вищому ступені розвитку, коли $c:v$ як $400:100$, та сама норма додаткової вартості виражається в нормі зиску тільки в 20%. Те, що стосується до різних послідовних ступенів розвитку в одній країні, стосується і до різних ступенів розвитку, які існують одночасно один поряд одного в різних країнах. У нерозвиненій країні, де перший склад капіталу є пересічний, загальна норма зиску була б $= 66^2/_3\%$, тимчасом як у країні другого складу капіталу, з значно вищим ступенем розвитку, вона була б $= 20\%$.

Ріжниця обох національних норм зиску могла б зникнути і навіть стати протилежною в наслідок того, що в менш розвиненій країні праця була б менш продуктивною, тому більша кількість праці виражалася б у меншій кількості того самого товару, більша мінова вартість виражалася б у меншій споживній вартості, отже, робітник мусив би вживати більшу частину свого часу на репродукцію своїх власних засобів існування або їх вартості і меншу частину на створення додаткової вартості, давав би менше додаткової праці, так що норма додаткової вартості була б нижча. Якщо, наприклад, у менш розвиненій країні робітник працював би $^2/_3$ робочого дня на себе самого і $^1/_3$ на капіталіста, то, зберігаючи припущення вищенаведеного прикладу, та сама робоча сила оплачувалася б у розмірі $133^1/_3$ і дала б надлишок тільки в $66^2/_3$. Змінному капіталові в $133^1/_3$ відповідав би сталий капітал в 50. Отже, норма додаткової вартості становила б тут $133^1/_3 : 66^2/_3 = 50\%$, а норма зиску $183^1/_3 : 66^2/_3$, або приблизно $36^1/_2\%$.

Через те що ми досі ще не дослідили різних складових частин, на які розпадається зиск,— отже, вони для нас ще не існують,— то ми тільки для того, щоб уникнути непорозумінь, зауважимо наперед таке. При порівнянні країн різних ступенів розвитку, а саме країн з розвиненим капіталістичним виробництвом і таких, де праця ще формально не підпорядкована капіталові, хоча в дійсності робітник експлуатується капіталістом (наприклад, в Індії, де райот господарює як самостійний селянин, отже, його виробництво, як таке, ще не підпорядковане капіталові, хоч лихвар може видушити з нього в формі процента не тільки всю його додаткову працю, але навіть — капіталістично висловлюючись — частину його заробітної плати), було б великою помилкою, коли б хтонебудь схотів міряти висоту національної норми зиску висотою національного рівня процента. В такому проценті міститься весь зиск і навіть більше ніж зиск,

тимчасом як у країнах розвиненого капіталістичного виробництва процент виражає тільки відповідну частину виробленої додаткової вартості або зиску. З другого боку, тут рівень процента переважно визначається такими відносинами (позики лихварів знаті, власникам земельної ренти), які не мають нічого спільного з зиском, а, навпаки, показують тільки, в якій мірі лихвар привласнює собі земельну ренту.

В країнах різного ступеня розвитку капіталістичного виробництва і тому різного органічного складу капіталу норма додаткової вартості (один з факторів, що визначають норму зиску) може стояти вище в тій країні, де нормальний робочий день коротший, ніж у тій країні, де він довший. *Поперше*, якщо англійський робочий день у 10 годин в наслідок своєї вищої інтенсивності дорівнює австрійському робочому дневі в 14 годин, то при однаковому розподілі робочого дня 5 годин додаткової праці англійця можуть на світовому ринку представляти вищу вартість, ніж 7 годин австрійця. А *подруге*, в Англії додаткову працю може становити більша частина робочого дня, ніж в Австрії.

Закон спадаючої норми зиску, в якій виражається та сама або навіть зростаюча норма додаткової вартості, означає, інакше кажучи, таке: якщо взяти якусь певну кількість пересічного суспільного капіталу, наприклад, капітал в 100, то частина його, представлена в засобах праці, дедалі зростає, а частина, представлена в живій праці, дедалі зменшується. Отже, через те що вся маса живої праці, додаваної до засобів виробництва, зменшується порівняно з вартістю цих засобів виробництва, то порівняно з вартістю всього авансованого капіталу зменшується також і неоплачена праця і та частина вартості, в якій вона виражається. Або: з усього витраченого капіталу все менша й менша частина перетворюється в живу працю, і тому весь цей капітал вбирає порівняно з своєю величиною все менше й менше додаткової праці, хоч одночасно з цим відношення неоплаченої частини вживаної праці до її оплаченої частини може зростати. Відносне зменшення змінного і збільшення сталого капіталу, хоч обидві ці частини абсолютно зростають, є, як ми вже сказали, тільки інший вираз зростаючої продуктивності праці.

Припустім, що капітал в 100 складається з $80c + 20v$, а ці останні $= 20$ робітникам. Норма додаткової вартості нехай буде 100%, тобто робітники працюють півдня на себе, півдня на капіталіста. Нехай у другій, менш розвиненій країні капітал буде $20c + 80v$, і ці останні $= 80$ робітникам. Але цим робітникам потрібно $^2/_3$ робочого дня для себе й тільки $^1/_3$ вони працюють на капіталіста. При всіх інших однакових умовах, у першому випадку робітники виробляють вартість в 40, у другому — в 120. Перший капітал виробляє $80c + 20v + 20m = 120$; норма зиску $=$ $= 20\%$; другий капітал $20c + 80v + 40m = 140$; норма зиску $=$

$=40\%$. Отже, в другому випадку вона вдвоє більша, ніж у першому, хоч у першому випадку норма додаткової вартості, $=100\%$, вдвоє більша, ніж у другому випадку, де вона становить тільки 50%. Але зате однакової величини капітал привласнює собі в першому випадку додаткову працю тільки 20, а в другому 80 робітників.

Закон прогресуючого падіння норми зиску або відносного зменшення привласнюваної додаткової праці порівняно з масою упредметненої праці, яка приводиться в рух живою працею, аж ніяк не виключає зростання абсолютної маси праці, яка приводиться в рух і експлуатується суспільним капіталом, а тому й зростання абсолютної маси привласнюваної ним додаткової праці; так само цей закон не виключає того, що капітали, які є в розпорядженні окремих капіталістів, командують дедалі більшою масою праці, а тому й додаткової праці, — останнє навіть у тому випадку, коли число робітників, якими вони командують, не зростає.

Якщо взяти робітниче населення даної чисельності, наприклад, два мільйони, якщо взяти, далі, як дані, довжину і інтенсивність пересічного робочого дня, а також заробітну плату, а разом з тим і відношення між необхідною і додатковою працею, то сукупна праця цих двох мільйонів, а також їх додаткова праця, яка виражається в додатковій вартості, завжди виробляє вартість однакової величини. Але з зростанням маси сталого — основного і обігового — капіталу, який приводиться в рух цією працею, падає відношення цієї величини вартості до вартості цього капіталу, яка зростає разом з його масою, хоч і не в тій самій пропорції. Це відношення, а тому й норма зиску, падає, хоч капітал командує такою самою масою живої праці, як і раніше, і вбирає таку саму масу додаткової праці. Відношення змінюється не тому, що зменшується маса живої праці, а тому, що збільшується маса упредметненої вже праці, яку вона приводить в рух. Зменшення тут відносне, не абсолютне, і в дійсності нічим не зв'язане з абсолютною величиною приведеної в рух праці й додаткової праці. Падіння норми зиску виникає не з абсолютного, а тільки з відносного зменшення змінної складової частини всього капіталу, з її зменшення порівняно з сталою складовою частиною.

Те саме, що має значення для даної маси праці і маси додаткової праці, має значення і для зростаючого числа робітників, а тому, при даних припущеннях, і для зростаючої маси праці, яка взагалі є в розпорядженні, і зокрема для її неоплаченої частини, для додаткової праці. Якщо робітниче населення зростає з двох мільйонів до трьох, якщо змінний капітал, виплачений йому в формі заробітної плати, так само становив раніше два мільйони, а тепер становить три мільйони, а сталий капітал, навпаки, підвищується з 4 до 15 мільйонів, то при даних припущеннях (незмінний робочий день і незмінна норма додаткової вартості) маса додаткової праці, додаткової вартості зростає наполовину, на 50%,

з двох мільйонів до трьох. Проте, не зважаючи на це зростання абсолютної маси додаткової праці, а тому й додаткової вартості на 50%, відношення змінного капіталу до сталого впало б з 2:4 до 3:15, і відношення додаткової вартості до всього капіталу було б таке (в мільйонах):

$$\text{I. } 4c + 2v + 2m;\ K = 6,\ p' = 33^1/_3\%.$$
$$\text{II. } 15c + 3v + 3m;\ K = 18,\ p' = 16^2/_3\%.$$

Тимчасом як маса додаткової вартості підвищилась наполовину, норма зиску впала наполовину порівняно з попередньою. Але зиск є тільки додаткова вартість, обчислена на суспільний капітал, і тому маса зиску, його абсолютна величина, розглядувана з точки зору всього суспільства, дорівнює абсолютній величині додаткової вартості. Отже, абсолютна величина зиску, його сукупна маса, зросла б на 50%, не зважаючи на величезне зменшення цієї маси зиску відносно авансованого сукупного капіталу або не зважаючи на величезне зменшення загальної норми зиску. Отже, число вживаних капіталом робітників, тобто абсолютна маса праці, яка ним приводиться в рух, тому й абсолютна маса вбираної ним додаткової праці, тому й маса виробленої ним додаткової вартості, тому й абсолютна маса виробленого ним зиску *може* зростати і зростати прогресивно, не зважаючи на прогресивне падіння норми зиску. Це не тільки *може* бути. Це — залишаючи осторонь минущі коливання — *мусить* так бути на базі капіталістичного виробництва.

Капіталістичний процес виробництва є разом з тим істотно і процес нагромадження. Ми показали, як з розвитком капіталістичного виробництва маса вартості, яка мусить бути просто репродукована, збережена, збільшується і зростає разом з підвищенням продуктивності праці, навіть якщо вживана робоча сила лишається незмінною. Але з розвитком суспільної продуктивної сили праці ще більше зростає маса вироблюваних споживних вартостей, частину яких становлять засоби виробництва. А добавна праця, через привласнення якої це додаткове багатство може бути знову перетворене в капітал, залежить не від вартості, а від маси цих засобів виробництва (включаючи й засоби існування), бо в процесі праці робітник має справу не з вартістю, а з споживною вартістю засобів виробництва. Однак, само нагромадження і дана разом з ним концентрація капіталу є матеріальний засіб підвищення продуктивної сили. Але це зростання засобів виробництва передбачає зростання робітничого населення, створення населення робітників, яке відповідає додатковому капіталові і загалом і в цілому навіть завжди перевищує його потреби, отже, створення перенаселення робітників. Тимчасовий надлишок додаткового капіталу порівняно з робітничим населенням, яке є в його розпорядженні, справляв би двоякий вплив. З одного боку, він ступнево збільшував би ро-

бітниче населення шляхом підвищення заробітної плати, отже, пом'якшенням згубних впливів, що скорочують приріст робітників, і полегшенням шлюбів; а з другого боку, шляхом застосування методів, які створюють відносну додаткову вартість (введення й поліпшення машин), він ще далеко швидше створив би штучне відносне перенаселення, яке з свого боку — бо в капіталістичному виробництві злидні породжують населення,—знов таки є теплицею дійсного швидкого збільшення чисельності населення. Тому з природи капіталістичного процесу нагромадження — який є тільки моментом капіталістичного процесу виробництва — само собою випливає, що збільшена маса засобів виробництва, призначених для перетворення в капітал, завжди знаходить під рукою відповідно збільшене і навіть надлишкове робітниче населення, яке можна експлуатувати. Отже, з розвитком процесу виробництва і нагромадження *мусить* зростати маса придатної до привласнення і привласнюваної додаткової праці, а тому й абсолютна маса зиску, привласнюваного суспільним капіталом. Але ті самі закони виробництва і нагромадження разом з масою сталого капіталу підвищують у дедалі більшій прогресії і його вартість,— швидше, ніж вони підвищують вартість змінної частини капіталу, обмінюваної на живу працю. Отже, одні й ті самі закони зумовлюють для суспільного капіталу зростаючу абсолютну масу зиску і падаючу норму зиску.

Ми тут цілком залишаємо осторонь те, що та сама величина вартості з прогресом капіталістичного виробництва і відповідного йому розвитку продуктивної сили суспільної праці та примноженні галузей виробництва, отже й продуктів, представляє прогресивно зростаючу масу споживних вартостей і насолод.

Хід розвитку капіталістичного виробництва і нагромадження зумовлює процеси праці в дедалі більшому масштабі, отже, в дедалі більших розмірах, і відповідно до цього зумовлює зростаюче авансування капіталу на кожне окреме підприємство. Тому зростаюча концентрація капіталів (супроводжена в той самий час, хоч і в меншій мірі, зростанням числа капіталістів) є так само однією з матеріальних умов капіталістичного виробництва і нагромадження, як і одним із створюваних ним самим результатів. Рука в руку і у взаємодії із цим відбувається прогресуюча експропріація більш чи менш безпосередніх виробників. Таким чином для одиничних капіталістів стає зрозумілим, що вони мають у своєму розпорядженні дедалі зростаючі робітничі армії (як би сильно не падав їх змінний капітал порівняно з сталим), що маса привласнюваної ними додаткової вартості, а тому й зиску, зростає одночасно з падінням норми зиску і не зважаючи на це падіння. Якраз ті самі причини, які концентрують маси робітничих армій під командою окремих капіталістів, збільшують також масу застосовуваного основного капіталу, як і сировинних та допоміжних матеріалів,— збільшують відносно швидше, ніж масу вживаної живої праці.

Далі, тут слід тільки згадати, що при даному робітничому населенні, якщо норма додаткової вартості зростає — чи то в наслідок здовження або інтенсифікації робочого дня, чи в наслідок зниження вартості заробітної плати в результаті розвитку продуктивної сили праці, — маса додаткової вартості, а тому й абсолютна маса зиску, мусить зрости, не зважаючи на відносне зменшення змінного капіталу порівняно з сталим.

Той самий розвиток продуктивної сили суспільної праці, ті самі закони, які виражаються у відносному зменшенні змінного капіталу порівняно з усім капіталом і в прискореному разом з цим нагромадженні, тоді як, з другого боку, нагромадження, впливаючи в протилежному напрямі, стає вихідним пунктом дальшого розвитку продуктивної сили і дальшого відносного зменшення змінного капіталу, — цей самий розвиток, залишаючи осторонь тимчасові коливання, виражається в дедалі дужчому збільшенні всієї вживаної робочої сили, в дедалі більшому зростанні абсолютної маси додаткової вартості, а тому й зиску.

В якій же формі мусить виражатися цей двоїстий закон породжуваного одними й тими самими причинами зменшення *норми* зиску і одночасного збільшення абсолютної *маси* зиску? Закон, оснований на тому, що при даних умовах привласнювана маса додаткової праці, отже й додаткової вартості, зростає, і що, коли розглядати сукупний капітал або кожний окремий капітал тільки як частину сукупного капіталу, зиск і додаткова вартість є тотожні величини?

Візьмімо певну частину капіталу, на яку ми обчислюємо норму зиску, наприклад, 100. Припустім, що ці 100 представляють пересічний склад сукупного капіталу, скажімо, $80c + 20v$. В другому відділі цієї книги ми бачили, яким чином пересічна норма зиску в різних галузях виробництва визначається не особливим складом капіталу кожної з них, а його пересічним суспільним складом. З відносним зменшенням змінної частини порівняно з сталою, і, отже, порівняно з усім капіталом в 100, норма зиску при незмінному і навіть зростаючому ступені експлуатації праці падає, падає відносна величина додаткової вартості, тобто відношення її до вартості всього авансованого капіталу в 100. Але падає не тільки ця відносна величина. Величина додаткової вартості або зиску, що його вбирає весь капітал в 100, падає абсолютно. При нормі додаткової вартості в 100% капітал в $60c + 40v$ виробляє масу додаткової вартості, а тому й зиску, в 40; капітал в $70c + 30v$ виробляє масу зиску в 30; при капіталі в $80c + 20v$ зиск падає до 20. Це падіння стосується до маси додаткової вартості, а тому й зиску, і випливає з того, що оскільки весь капітал в 100 приводить в рух менше живої праці взагалі, а при незмінному ступені експлуатації і менше додаткової праці, він виробляє менше додаткової вартості. Коли якусь частину суспільного капіталу, отже, капіталу пересічного суспільного складу, взяти за одиницю міри для

виміряння додаткової вартості, — а це робиться при всякому обчисленні зиску, — то взагалі відносне падіння додаткової вартості і її абсолютне падіння є тотожні. Норма зиску в наведених вище випадках знижується з 40% до 30% і до 20%, бо в дійсності маса додаткової вартості, а тому й зиску, вироблена тим самим капіталом, падає абсолютно з 40 до 30 і до 20. Через те що величина вартості капіталу, відносно якої вимірюється додаткова вартість, є дана, = 100, то зменшення відношення додаткової вартості до цієї незмінної величини може бути тільки іншим виразом зменшення абсолютної величини додаткової вартості й зиску. Справді, це — тавтологія. Але те, що таке зменшення настає, випливає, як уже було показано, з природи розвитку капіталістичного процесу виробництва.

Але, з другого боку, ті самі причини, які викликають абсолютне зменшення додаткової вартості, а тому й зиску на даний капітал, а тому також і обчислюваної в процентах норми зиску, ці самі причини приводять до зростання привласнюваної суспільним капіталом (тобто сукупністю капіталістів) абсолютної маси додаткової вартості, а тому й зиску. Як же це мусить виразитись, як це може виразитись, або які умови передбачаються цією позірною суперечністю?

Якщо кожна відповідна частина, = 100, суспільного капіталу, отже, кожні 100 капіталу пересічного суспільного складу, є величина дана, і тому для неї зменшення норми зиску збігається із зменшенням абсолютної величини зиску саме через те, що тут капітал, яким вони вимірюються, є величина стала, то, навпаки, величина сукупного суспільного капіталу, як і капіталу, який знаходиться в руках окремих капіталістів, є змінна величина, яка, щоб відповідати припущеним умовам, мусить змінюватись у зворотному відношенні до зменшення своєї змінної частини.

В попередньому прикладі, при процентному складі капіталу в $60c + 40v$, додаткова вартість або зиск на капітал був 40, а тому й норма зиску була 40%. Припустім, що при цій висоті складу сукупний капітал становив один мільйон. В такому разі сукупна додаткова вартість, а тому й сукупний зиск становив 400 000. Якщо потім склад буде $= 80c + 20v$, то при незмінному ступені експлуатації праці додаткова вартість, або зиск, на кожні 100 = 20. Але через те що додаткова вартість, або зиск, як ми показали, щодо своєї абсолютної маси зростає, не зважаючи на цю падаючу норму зиску або дедалі менше створення додаткової вартості кожною сотнею капіталу, — наприклад, зростає, скажімо, з 400 000 до 440 000, — то це можливе тільки тому, що сукупний капітал, який утворився одночасно з цим новим складом, зріс до 2 200 000. Маса приведеного в рух сукупного капіталу зросла до 220%, тимчасом як норма зиску впала на 50%. Коли б капітал тільки подвоївся, то при нормі зиску в 20% він міг би виробити тільки таку саму масу додаткової вартості й зиску,

як старий капітал в 1 000 000 при нормі зиску в 40%. Коли б він зріс менше ніж удвоє, то він виробив би менше додаткової вартості або зиску, ніж раніше виробляв капітал в 1 000 000, який для того, щоб при своєму попередньому складі підвищити свою додаткову вартість з 400 000 до 440 000, мав би зрости з 1 000 000 тільки до 1 100 000.

Тут виявляється вже раніш викладений закон, що з відносним зменшенням змінного капіталу, отже, з розвитком суспільної продуктивної сили праці, потрібна все більше зростаюча маса всього капіталу, щоб приводити в рух ту саму кількість робочої сили і вбирати ту саму масу додаткової праці. Отже, в тій самій мірі, в якій розвивається капіталістичне виробництво, розвивається можливість появи відносно надлишкового робітничого населення, не тому, що продуктивна сила суспільної праці *зменшується*, а тому, що вона *збільшується*, тобто не в наслідок абсолютної невідповідності між працею і засобами існування або засобами виробництва цих засобів існування, а в наслідок невідповідності, яка виникає з капіталістичної експлуатації праці, невідповідності між прогресуючим ростом капіталу і його відносно меншаючою потребою в зростанні населення.

Якщо норма зиску падає на 50%, то вона падає наполовину. Тому, щоб маса зиску лишилась та сама, капітал мусить подвоїтися. Для того, щоб при падаючій нормі зиску маса зиску лишилась незмінною, множник, який показує зростання всього капіталу, має бути рівний дільникові, який показує падіння норми зиску. Якщо норма зиску падає з 40 до 20, то для того, щоб результат лишався попереднім, весь капітал мусить, навпаки, зрости у відношенні 20:40. Коли б норма зиску впала з 40 до 8, то капітал мусив би зрости у відношенні 8:40, тобто вп'ятеро. Капітал в 1 000 000 при 40% виробляє 400 000 і капітал в 5 000 000 при 8% виробляє так само 400 000. Таке зростання потрібне для того, щоб результат лишався попереднім. Навпаки, для того щоб результат збільшився, капітал мусить зростати в більшій пропорції, ніж падає норма зиску. Іншими словами: для того, щоб змінна складова частина всього капіталу не тільки абсолютно лишалась попередньою, але й абсолютно зростала, хоч її процентне відношення до всього капіталу падає, весь капітал мусить зростати в більшій пропорції, ніж падає процентне відношення змінного капіталу до всього капіталу. Він мусить зростати настільки, щоб при його новому складі йому потрібна була для купівлі робочої сили не тільки стара змінна частина капіталу, але ще більша за неї. Якщо змінна частина капіталу, рівного 100, падає з 40 до 20, то весь капітал мусить зрости більше, ніж до 200, для того щоб можна було вжити змінний капітал більший, ніж 40.

Навіть коли б експлуатована маса робітничого населення лишалась незмінною і збільшилася б тільки довжина і інтенсивність робочого дня, маса вживаного капіталу мусила б зрости,

бо вона мусить зрости навіть для того, щоб при зміненому складі капіталу можна було вживати ту саму масу праці при попередніх відношеннях експлуатації.

Отже, той самий розвиток суспільної продуктивної сили праці виражається з прогресом капіталістичного способу виробництва, з одного боку, в тенденції до прогресуючого падіння норми зиску, а з другого боку, в постійному зростанні абсолютної маси привласнюваної додаткової вартості або зиску; так що загалом відносному зменшенню змінного капіталу і зиску відповідає абсолютне збільшення обох. Ця двобічна дія, як ми вже показали, може виразитись тільки в зростанні всього капіталу в швидшій прогресії, ніж та, в якій падає норма зиску. Для того, щоб при вищому складі капіталу або при відносно сильнішому збільшенні сталого капіталу можна було вжити абсолютно зрослий змінний капітал, весь капітал мусить зрости не тільки відповідно до вищого складу, але ще швидше. З цього випливає, що чим більше розвивається капіталістичний спосіб виробництва, тим більша й більша маса капіталу потрібна для того, щоб уживати ту саму робочу силу, і ще більша для того, щоб уживати вирослу робочу силу. Отже, зростаюча продуктивна сила праці на капіталістичній базі з необхідністю створює постійне позірне перенаселення робітників. Якщо змінний капітал становить тільки $^1/_6$ всього капіталу замість колишньої $^1/_2$, то, щоб можна було вжити ту саму робочу силу, весь капітал мусить потроїтись; а для того, щоб можна було вжити подвійну робочу силу, він мусить пошестеритись.

Дотеперішня політична економія, яка не зуміла була пояснити закон падіння норми зиску, вказувала на підвищення маси зиску, зростання абсолютної величини зиску, чи то для окремих капіталістів, чи для суспільного капіталу, як на свого роду підставу для утішення, але й вона базується на самих тільки загальних місцях і можливостях.

Те, що маса зиску визначається двома факторами, поперше, нормою зиску і, подруге, масою капіталу, вжитого для одержання цієї норми зиску,— це просто тавтологія. Тому та обставина, що зростання маси зиску можливе, не зважаючи на одночасне падіння норми зиску, є тільки вираз цієї тавтології і не допомагає ні на крок посунутися вперед, бо цілком так само можливе й те, що капітал зростатиме без зростання маси зиску і що він може навіть зростати і в тому випадку, коли вона падає. 100 при 25% дає 25, 400 при 5% дає тільки 20.[35] Але якщо ті самі причини, які викликають падіння норми зиску,

[35] „We should also expect that, however the rate of the profits of stock might diminish in consequence of the accumulation of capital on the land and the rise of wages, yet the aggregate amount of profits would increase. Thus, supposing that, with repeated accumulations of 100 000 £, the rate of profits should fall from 20 to 19, to 18, to 17 per cent., a constantly diminishing rate; we should expect that the whole amount of profits received by those successive owners of capital would be always progressive; that it would be greater when the capital was 200 000 £, than

сприяють нагромадженню, тобто утворенню додаткового капіталу, і якщо кожен додатковий капітал приводить в рух добавну працю і виробляє добавну додаткову вартість; якщо, з другого боку, просте зниження норми зиску включає вже і той факт, що сталий капітал, а тому й весь старий капітал, зріс,— то весь цей процес перестає бути таємничим. Ми далі побачимо, до яких умисних фальшувань в обчисленнях вдаються для того, щоб по-шахрайському відкинути можливість збільшення маси зиску при одночасному зменшенні норми зиску.

Ми показали, як ті самі причини, які викликають тенденцію загальної норми зиску до падіння, зумовлюють прискорене нагромадження капіталу, а тому й зростання абсолютної величини або загальної маси привласнюваної ним додаткової праці (додаткової вартості, зиску). Як усе в конкуренції, а тому й у свідомості агентів конкуренції, так і цей закон — я маю на думці цей внутрішній і необхідний зв'язок між двома явищами, які, як здається, одне одному суперечать — виступає у перекрученому вигляді. Очевидно, що в межах вищенаведених пропорцій капіталіст, який розпоряджається великим капіталом, одержує більшу масу

when 100 000 £; still greater when 300 000 £; and so on, increasing, though at a diminishing rate, with every increase of capital. This progression, howewer, is only true for a certain time; thus, 19 per cent, on 200 000 £ is more than 20 on 100 000 £; again 18 per cent on 300 000 £ is more than 19 per cent. on 200 000 £; but after capital has accumulated to a large amount, and profits have fallen, the further accumulation diminishes the aggregate of profits. Thus, suppose the accumulation should be 1 00 0 000 £, and the profits 7 per cent., the whole amount of profits will be 70 000 £; now if an addition of 100 000 £ capital be made to the million, and profits should fall to 6 per cent., 66 000 £ or a diminution of 4000 £ will be received by the owners of stock, although the whole amount of stock will be increased from 1 000 000 £ to 1 100 000 £." [„Нам слід, отже, сподіватися, що хоча норма зиску на капітал може зменшитися в наслідок нагромадження капіталу в країні і підвищення заробітної плати, однак загальна сума зиску збільшиться. Так, якщо ми припустимо, що при послідовному нагромадженні 100 000 фунтів стерлінгів норма зиску впаде з 20% до 19%, до 18% і до 17%, тобто постійно зменшуватиметься, то слід сподіватися, що вся сума зиску, одержувана цими послідовними власниками капіталу, постійно зростатиме; що вона буде більша при капіталі в 200 000 фунтів стерлінгів, ніж при капіталі в 100 000 фунтів стерлінгів, і ще більша при капіталі в 300 000 фунтів стерлінгів і т. д., зростаючи з кожним збільшенням капіталу, не зважаючи на зменшення норми. Однак, таке зростання має місце тільки на протязі певного часу; так, 19% від 200 000 фунтів стерлінгів є більше, ніж 20% від 100 000 фунтів стерлінгів, 18% від 300 000 фунтів стерлінгів знов таки більше, ніж 19% від 200 000 фунтів стерлінгів; але після того, як капітал уже нагромадився до великої суми, а зиски зменшились, дальше нагромадження зменшує загальну суму зиску. Так, якщо припустимо, що нагромадження становить 1 000 000 фунтів стерлінгів, а зиск 7%, то загальна сума зиску становитиме 70 000 фунтів стерлінгів; якщо тепер до капіталу в мільйон буде додано 100 000 фунтів стерлінгів і зиск знизиться до 6%, то власники капіталу одержать 66 000 фунтів стерлінгів, або на 4000 фунтів стерлінгів менше, хоч загальна сума капіталу зросла з 1 000 000 фунтів стерлінгів до 1 100 000 фунтів стерлінгів". *Ricardo:* „Principles of Political Economy", розд. VII („Works" вид. Мак-Куллоха, 1852, стор. 68 [69]). В дійсності тут припускається, що капітал зростає з 1 000 000 до 1 100 000, тобто на 10%, тимчасом як норма зиску падає з 7 до 6, тобто на $14^2/_7$%. Hinc illae lacrimae [звідси ці сльози].

зиску, ніж дрібний капіталіст, який, видимо, одержує високий зиск. Далі, найповерховіше спостереження конкуренції показує, що при певних обставинах, коли більший капіталіст хоче захопити для себе місце на ринку, витиснути дрібніших капіталістів,— як, наприклад, за часів кризи,— він використовує це практично, тобто навмисно знижує свою норму зиску, щоб витиснути з ринку дрібніших капіталістів. Так само й купецький капітал — про який ми пізніше скажемо докладніше — показує явища, завдяки яким зниження зиску здається наслідком розширення підприємства, а разом з тим і капіталу. Власне науковий вираз замість помилкового розуміння ми дамо пізніше. Подібні поверхові погляди є результатом порівнення норм зиску, одержуваних в окремих галузях підприємств залежно від того, чи підпорядковані вони режимові вільної конкуренції чи монополії. Цілком банальне уявлення, яке створюється в головах агентів конкуренції, ми знаходимо в нашого Рошера, а саме, що таке зниження норми зиску є „розумніше й гуманніше“.* Зменшення норми зиску представлено тут як *наслідок* збільшення капіталу і зв'язаного з цим розрахунку капіталістів, що при меншій нормі зиску маса зиску, яку вони кладуть собі в кишеню, буде більша. Все це (за винятком того, що є в А. Сміта, про що пізніше) основане на цілковитому нерозумінні того, що таке взагалі є загальна норма зиску, і на тому грубому уявленні, що ціни дійсно визначаються шляхом надбавки більш-менш довільної частки зиску до дійсної вартості товарів. Хоч які грубі ці уявлення, все ж вони з необхідністю виникають з того перекрученого способу й вигляду, в якому іманентні закони капіталістичного виробництва виявляються в сфері конкуренції.

Закон, згідно з яким падіння норми зиску, викликуване розвитком продуктивної сили, супроводиться збільшенням маси зиску, виражається і в тому, що падіння цін товарів, вироблюваних капіталом, супроводиться відносним збільшенням мас зиску, які містяться в них і реалізуються через їх продаж.

Через те що розвиток продуктивної сили і відповідний цьому вищий склад капіталу приводить в рух дедалі більшу кількість засобів виробництва за допомогою дедалі меншої кількості праці, то кожна пропорціональна частина всього продукту, кожна одиниця товару або кожна певна окрема кількість товару, яка служить одиницею міри для сукупної маси вироблених товарів, вбирає менше живої праці і містить у собі, крім того, менше упредметненої праці як щодо зношення застосованого основного капіталу, так і щодо спожитих сировинних і допоміжних матеріалів. Отже, кожна одиниця товару містить у собі меншу суму праці як упред-

* „Die Grundlagen der Nationalökonomie“. 2 Aufl. Stuttgart und Augsburg 1857, стор. 190. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

метненої в засобах виробництва, так і новододаної під час виробництва. Тому ціна одиниці товару падає. Маса зиску, яка міститься в кожній одиниці товару, може, не зважаючи на це, збільшитись, якщо норма абсолютної чи відносної додаткової вартості зростає. Кожний окремий товар містить у собі менше новододаної праці, але неоплачена частина її зростає в порівнянні з оплаченою. Однак, це відбувається тільки в певних межах. Разом з дуже значним абсолютним зменшенням новододаної до кожної одиниці товару суми живої праці, яке відбувається в ході розвитку виробництва, зменшуватиметься абсолютно і маса неоплаченої праці, яка міститься в ній, як би вона не зростала відносно, а саме в порівнянні з оплаченою частиною. Маса зиску, яка припадає на кожну одиницю товару, дуже зменшуватиметься з розвитком продуктивної сили праці, не зважаючи на зростання норми додаткової вартості; і це зменшення цілком так само, як падіння норми зиску, тільки уповільнюється здешевленням елементів сталого капіталу та іншими наведеними в першому відділі цієї книги обставинами, які підвищують норму зиску при незмінній і навіть при падаючій нормі додаткової вартості.

Те, що ціна окремих товарів, з суми яких складається сукупний продукт капіталу, падає, не означає нічого іншого, як те, що дана кількість праці реалізується в більшій масі товарів, що, отже, кожна одиниця товару містить у собі менше праці, ніж раніше. Це відбувається навіть у тому випадку, коли ціна якоїсь частини сталого капіталу, сировинного матеріалу та ін. зростає. За винятком окремих випадків (наприклад, коли продуктивна сила праці рівномірно здешевлює всі елементи як сталого, так і змінного капіталу), норма зиску знижуватиметься, не зважаючи на підвищену норму додаткової вартості, 1) тому що навіть більша неоплачена частина зменшеної загальної суми новододаної праці є менша, ніж була менша відповідна неоплачена частина більшої загальної суми, і 2) тому що вищий склад капіталу в окремому товарі виражається в тому, що та частина його вартості, яка взагалі представляє новододану працю, зменшується порівняно з тією частиною вартості, яка представляє сировинний матеріал, допоміжний матеріал і зношування основного капіталу. Ця переміна у відношенні різних складових частин ціни окремого товару, зменшення тієї частини ціни, яка представляє новододану живу працю, і збільшення тих частин ціни, які представляють раніше упредметнену працю, є та форма, в якій у ціні окремого товару виражається зменшення змінного капіталу порівняно з сталим. Наскільки таке зменшення є абсолютним для капіталу даної величини, наприклад, для 100, настільки ж воно є абсолютним для кожного окремого товару як відповідної частини репродукованого капіталу. Однак, норма зиску, якщо тільки обчисляти її на елементи ціни окремих товарів, виступила б іншою, ніж вона є в дійсності. І саме з такої причини:

[Норма зиску обчислюється на весь застосований капітал, але за певний час, фактично за один рік. Відношення виробленої за рік і реалізованої додаткової вартості або зиску до всього капіталу, обчислене в процентах, є норма зиску. Отже, вона не неодмінно дорівнює тій нормі зиску, при якій в основу обчислення кладеться не рік, а період обороту капіталу, про який іде мова; тільки в тому випадку, коли цей капітал обертається саме один раз за рік, обидві ці норми збігаються.

З другого боку, зиск, одержаний на протязі року, є тільки сума зисків на товари, вироблені і продані на протязі того самого року. Якщо ж ми обчислюватимем зиск на витрати виробництва товарів, то одержимо норму зиску $= \frac{p}{k}$, де p становить реалізований на протязі року зиск, а k — суму витрат виробництва товарів, вироблених і проданих на протязі того самого часу. Очевидно, що ця норма зиску $\frac{p}{k}$ тільки в тому випадку може збігатися з дійсною нормою зиску $\frac{p}{K}$, — маса зиску, поділена на весь капітал, — коли $k = K$, тобто коли капітал обертається саме один раз за рік.

Візьмімо три різні стани якогонебудь промислового капіталу.

I. Капітал в 8000 фунтів стерлінгів виробляє і продає щороку 5000 штук товару по 30 шилінгів за штуку, отже, має річний оборот в 7500 фунтів стерлінгів. На кожну штуку товару він дає зиск в 10 шилінгів = 2500 фунтам стерлінгів на рік. Отже, в кожній штуці містяться 20 шилінгів авансованого капіталу і 10 шилінгів зиску, отже норма зиску на кожну штуку становить $\frac{10}{20} = 50\%$. На суму в 7500 фунтів стерлінгів, що обернулась, припадає 5000 фунтів стерлінгів авансованого капіталу і 2500 фунтів стерлінгів зиску; норма зиску на кожний оборот, $\frac{p}{k}$, так само $= 50\%$. Навпаки, норма зиску, обчислена на весь капітал, $\frac{p}{K} = \frac{2500}{8000} = 31\frac{1}{4}\%$.

II. Припустім, що капітал збільшується до 10000 фунтів стерлінгів. Припустім, що в наслідок збільшеної продуктивної сили праці він може виробляти щороку 10000 штук товару при витратах виробництва в 20 шилінгів на штуку. Він продає їх із зиском в 4 шилінги на штуку, отже, по 24 шилінги за штуку. Тоді ціна річного продукту = 12000 фунтам стерлінгів, з яких 10000 фунтів стерлінгів авансованого капіталу і 2000 фунтів стерлінгів зиску. $\frac{p}{k}$ на кожну штуку $= \frac{4}{20}$, для річного обороту $= \frac{2000}{10000}$, отже, в обох випадках $= 20\%$, а через те що весь

капітал дорівнює сумі витрат виробництва, а саме 10 000 фунтам стерлінгів, то й $\frac{p}{K}$, дійсна норма зиску, на цей раз = 20%.

III. Припустім, що капітал при постійно зростаючій продуктивній силі праці збільшується до 15 000 фунтів стерлінгів і виробляє тепер щорічно 30 000 штук товару при витратах виробництва в 13 шилінгів на штуку, при чому кожна штука продається з зиском в 2 шилінги, отже, по 15 шилінгів. Отже, річний оборот = 15 шилінгів × 30 000 = 22 500 фунтам стерлінгів, з яких 19 500 фунтів стерлінгів авансованого капіталу і 3000 фунтів стерлінгів зиску. Отже,

$$\frac{p}{k} = \frac{2}{13} = \frac{3\,000}{19\,500} = 15^{5}/_{13}\%. \text{ Навпаки, } \frac{p}{K} = \frac{3000}{15\,000} = 20\%.$$

Отже, ми бачимо, що тільки у випадку II, де капітальна вартість, яка обернулася, дорівнює всьому капіталові, норма зиску на штуку товару або на суму обороту є така сама, як і норма зиску, обчислена на весь капітал. У випадку I, де сума обороту менша, ніж весь капітал, норма зиску, обчислена на витрати виробництва товару, є вища; у випадку III, де весь капітал менший, ніж сума обороту, вона нижча, ніж дійсна норма зиску, обчислена на весь капітал. Це має загальне значення.

В купецькій практиці оборот звичайно обчислюється неточно. Припускається, що капітал обернувся один раз, коли сума реалізованих товарних цін досягає суми всього застосованого капіталу. Але *капітал* може тільки тоді завершити повний оборот, коли сума *витрат виробництва* реалізованих товарів дорівнюватиме сумі всього капіталу. — *Ф. Е.*].

І тут знову виявляється, як важливо при капіталістичному виробництві розглядати окремий товар або товарний продукт, вироблений протягом якогось періоду часу, не ізольовано, не сам по собі, не як простий товар, а як продукт авансованого капіталу і відносно всього капіталу, який виробляє ці товари.

Хоча *норму* зиску слід обчислювати, вимірюючи масу виробленої і реалізованої додаткової вартості не тільки відносно спожитої частини капіталу, яка знову з'являється в товарах, але відносно цієї частини плюс та частина капіталу, яка не спожита, але застосована і продовжує служити у виробництві, — проте *маса* зиску може дорівнювати тільки тій масі зиску або додаткової вартості, яка міститься в самих товарах і має бути реалізована через їх продаж.

Якщо продуктивність промисловості збільшується, то ціна окремого товару падає. В ньому міститься менше праці як оплаченої, так і неоплаченої. Припустім, що та сама праця виробляє, наприклад, утроє більше продукту; тоді на кожний окремий продукт припадає праці на $^{2}/_{3}$ менше. А через те що зиск може становити тільки частину цієї вміщеної в кожному

окремому товарі маси праці, то маса зиску, яка припадає на кожний окремий товар, мусить зменшитись, і це, в певних межах, навіть у тому випадку, коли норма додаткової вартості підвищується. В кожному разі, маса зиску на весь продукт не падає нижче первісної маси зиску, якщо тільки капітал уживає те саме число робітників, що й раніше, при тому самому ступені експлуатації. (Це може мати місце і в тому випадку, коли вживається менше робітників при підвищеному ступені експлуатації.) Бо в тому самому відношенні, в якому зменшується маса зиску, що припадає на окремий продукт, збільшується число цих продуктів. Маса зиску лишається та сама, вона тільки інакше розподіляється на суму товарів; це також нічого не змінює в розподілі між робітниками і капіталістами тієї кількості вартості, що створена новододаною працею. Маса зиску може зростати, якщо вживається та сама маса праці, тільки в тому випадку, коли зростає неоплачена додаткова праця, або, при незмінному ступені експлуатації праці, в тому випадку, коли збільшується число робітників. Абож тоді, коли відбувається і те, і друге. В усіх цих випадках — які, однак, згідно з нашим припущенням, передбачають зростання сталого капіталу порівняно з змінним і зростаючу величину всього застосованого капіталу — кожний окремий товар містить у собі меншу масу зиску, і норма зиску знижується, навіть якщо обчислювати її на окремий товар; дана кількість новододаної праці виражається в більшій кількості товарів; ціна окремого товару знижується. Якщо розглядати справу абстрактно, то при падінні ціни окремого товару, в наслідок збільшення продуктивної сили і, отже, при одночасному збільшенні кількості цих дешевших товарів, норма зиску може лишитись та сама, якщо, наприклад, збільшення продуктивної сили рівномірно і одночасно впливає на всі складові частини товарів, так що вся ціна товару падає в тій самій пропорції, в якій збільшується продуктивність праці, і, з другого боку, взаємне відношення різних складових частин ціни товару лишається те саме. Норма зиску могла б навіть підвищитись, коли б з підвищенням норми додаткової вартості було зв'язане значне зменшення вартості елементів сталого і особливо основного капіталу. Але в дійсності, як ми вже бачили, норма зиску знизиться з бігом часу. Само тільки падіння ціни окремого товару ні в якому разі не дозволяє робити висновку щодо норми зиску. Все зводиться до того, яка величина загальної суми капіталу, що бере участь у виробництві товару. Якщо, наприклад, ціна одного метра тканини падає з 3 шилінгів до $1^2/_3$ шилінгів; якщо відомо, що перед падінням ціни в ній було на $1^2/_3$ шилінгів сталого капіталу, пряжі і т. д., $^2/_3$ шилінга заробітної плати і $^2/_3$ шилінга зиску, а після падіння ціни — на 1 шилінг сталого капіталу, $^1/_3$ шилінга заробітної плати і $^1/_3$ шилінга зиску, то ще невідомо, чи лишилась норма зиску та сама, чи ні. Це залежить від того, чи збільшився і наскільки збільшився

весь авансований капітал і на скільки більше метрів він виробляє за даний час.

Те випливаюче з природи капіталістичного способу виробництва явище, що при зростаючій продуктивності праці ціна окремого товару або даної кількості товарів знижується, число товарів збільшується, маса зиску на окремий товар і норма зиску на суму товарів знижується, а маса зиску на всю суму товарів підвищується,— це явище, при поверховому розгляді, виражає тільки падіння маси зиску, яка припадає на окремий товар, падіння його ціни, зростання маси зиску на збільшене загальне число товарів, які виробляє сукупний капітал суспільства абож і окремий капіталіст. Це далі сприймається так, ніби капіталіст з доброї волі бере менше зиску на окремому товарі, але відшкодовує себе більшою кількістю товарів, які він виробляє. Таке розуміння базується на уявленні зиску, який виникає з продажу (profit upon alienation),— уявленні, яке, з свого боку, знов таки абстраговане з способу розуміння, властивого купецькому капіталові.

Раніше, в четвертому й сьомому відділах першої книги, ми бачили, що маса товарів, яка зростає разом з продуктивною силою праці, і здешевлення окремого товару, як таке (оскільки ці товари не входять як визначальні фактори в ціну робочої сили), не зачіпають відношення оплаченої і неоплаченої праці в окремому товарі, не зважаючи на зниження ціни.

Через те що в конкуренції все виступає у фальшивому, в перекрученому вигляді, то окремий капіталіст може уявляти: 1) що він зменшує свій зиск на окремий товар, знижуючи його ціну, але одержує більший зиск в наслідок збільшення маси товарів, які він продає; 2) що він установлює ціну окремого товару і за допомогою множення визначає ціну сукупного продукту, тимчасом як первісний процес є ділення (див. книгу І, розд. X), а множення є правильним тільки в другу чергу, при умові такого ділення. Вульгарний економіст в дійсності не робить нічого іншого, як тільки перекладає дивовижні уявлення капіталістів, захоплених конкуренцією, на позірно більш теоретичну, узагальнюючу мову, і мучиться над тим, щоб сконструювати правильність цих уявлень.

В дійсності падіння товарних цін і зростання маси зиску на виросли масу здешевлених товарів є тільки інший вираз закону падіння норми зиску при одночасному збільшенні маси зиску.

Дослідження того, наскільки падаюча норма зиску може збігатися із зростаючими цінами, так само мало стосується сюди, як і той пункт, який ми розглянули раніш, книга І, X, при розгляді відносної додаткової вартості. Капіталіст, який застосовує поліпшені способи виробництва, що не стали ще, однак, загальнопоширеними, продає нижче ринкової ціни, але вище своєї індивідуальної ціни виробництва; таким чином норма зиску для нього зростає, поки її не вирівняє конкуренція; поки

триває цей період вирівнення, виникає друга потреба — збільшити вкладуваний капітал; залежно від ступеня цього зростання капіталу, капіталіст буде спроможний ужити до праці при нових умовах частину занятого раніше числа робітників, а, може, навіть усіх або й більше, ніж раніш, число робітників, отже виробляти ту саму або більшу масу зиску.

Розділ чотирнадцятий

ПРОТИДІЮЧІ ПРИЧИНИ

Якщо взяти до уваги величезний розвиток продуктивних сил суспільної праці навіть тільки за останні 30 років, порівняно з усіма попередніми періодами, особливо якщо взяти до уваги величезну масу основного капіталу, який, крім власне машин, входить у сукупність суспільного процесу виробництва, то замість тієї трудності, якою досі займались економісти, а саме — трудності пояснити падіння норми зиску, виникає протилежна трудність, а саме — трудність пояснити, чому це падіння не є більшим або швидшим. Тут мусять діяти протилежні впливи, які перехрещують і знищують вплив загального закону і надають йому характеру тільки тенденції, через що ми й назвали падіння загальної норми зиску тенденцією до падіння. Найзагальніші з цих причин такі:

I. Підвищення ступеня експлуатації праці

Ступінь експлуатації праці, привласнення додаткової праці і додаткової вартості підвищується зокрема за допомогою здовження робочого дня та інтенсифікації праці. Ці обидва пункти докладно висвітлені в книзі I при дослідженні виробництва абсолютної й відносної додаткової вартості. Існує багато таких моментів інтенсифікації праці, які передбачають зростання сталого капіталу порівняно із змінним, отже, падіння норми зиску — наприклад, коли робітникові доводиться доглядати за більшим числом машин. Тут — як і при більшості способів, що служать для виробництва відносної додаткової вартості — ті самі причини, які викликають зростання норми додаткової вартості, можуть, — якщо розглядати дані величини всього застосовуваного капіталу, — викликати падіння маси додаткової вартості. Але існують інші моменти інтенсифікації, як, наприклад, прискорена швидкість машин; останні при цьому за той самий час споживають, правда, більше сировинного матеріалу, але щодо основного капіталу, то, хоч машини й зношуються швидше, однак це ніяк не зачіпає відношення їх вартості до ціни тієї праці, яка приводить їх у рух. Але особливо збільшує масу привласнюваної

додаткової праці здовження робочого дня,— цей винахід сучасної промисловості,— не змінюючи при цьому істотно відношення вживаної робочої сили до сталого капіталу, який вона приводить в рух, і в дійсності скорше відносно зменшуючи сталий капітал. Взагалі ж ми вже показали,— і це становить власне таємницю тенденції норми зиску до падіння,— що методи виробництва відносної додаткової вартості загалом і в цілому зводяться ось до чого: з одного боку, з даної маси праці якомога більше перетворити в додаткову вартість, з другого боку, взагалі вживати якомога менше праці порівняно з авансованим капіталом; так що ті самі причини, які дозволяють підвищувати ступінь експлуатації праці, не дозволяють з тим самим сукупним капіталом експлуатувати стільки ж праці, як і раніш. Такі є протилежні тенденції, які, викликаючи підвищення норми додаткової вартості, одночасно викликають падіння маси додаткової вартості, вироблюваної даним капіталом, а тому й падіння норми зиску. Тут слід також згадати про масове вживання жіночої і дитячої праці, тому що при цьому вся сім'я мусить давати капіталові більшу масу додаткової праці, ніж раніше, навіть якщо зростає загальна сума заробітної плати, виплачуваної цій сім'ї,— випадок, який аж ніяк не є загальним явищем. — Такий самий вплив справляє все те, що сприяє при незмінній величині застосовуваного капіталу виробництву відносної додаткової вартості шляхом самого тільки поліпшення методів, як у землеробстві. Хоча тут застосовуваний сталий капітал не зростає в порівнянні з змінним, оскільки ми розглядаємо цей останній як показник уживаної робочої сили, але маса продукту зростає порівняно з ужитою робочою силою. Те саме має місце, коли продуктивна сила праці (однаково, чи входить її продукт у споживання робітників, чи в елементи сталого капіталу) звільняється від перешкод, що утруднюють зносини, від самовільних обмежень або від обмежень, які стали обтяжливими з бігом часу, взагалі від усякого роду пут, при чому цим не зачіпається відношення змінного капіталу до сталого.

Можна було б поставити питання: чи входять у число тих причин, які гальмують падіння норми зиску, але в кінцевому рахунку завжди прискорюють його, тимчасові, але що завжди повторюються, виявляються то в одній, то в другій галузі виробництва підвищення додаткової вартості понад загальний рівень для капіталіста, який використовує винаходи і т. д., поки вони ще не стали загальнопоширеними. На це питання треба відповісти позитивно.

Маса додаткової вартості, вироблена капіталом даної величини, є добуток двох множників — норми додаткової вартості, помноженої на число робітників, занятих при даній нормі. Отже, при даній нормі додаткової вартості маса її залежить від числа робітників, а при даному числі робітників — від норми додаткової вартості, тобто взагалі від складного відношення абсолют-

ної величини змінного капіталу і норми додаткової вартості. Але ми показали, що пересічно ті самі причини, які підвищують норму відносної додаткової вартості, зменшують масу вживаної робочої сили. Проте, ясно, що збільшення або зменшення тут відбувається залежно від певного відношення, в якому відбувається цей протилежний рух, і що тенденція до зменшення норми зиску послаблюється зокрема в наслідок підвищення норми абсолютної додаткової вартості, яка походить із здовження робочого дня.

При дослідженні норми зиску ми взагалі виявили, що зниженню норми, яке відбувається в наслідок зростання маси всього застосовуваного капіталу, відповідає збільшення маси зиску. Якщо розглядати сукупний змінний капітал суспільства, то створена ним додаткова вартість дорівнює створеному зискові. Разом з абсолютною масою додаткової вартості виросла і норма додаткової вартості; перша виросла тому, що збільшилась вживана суспільством маса робочої сили, друга — тому, що підвищився ступінь експлуатації цієї праці. Але відносно капіталу даної величини, наприклад, 100, норма додаткової вартості може зрости, тоді як маса її пересічно падає; бо норма визначається відношенням, в якому змінна частина капіталу зростає в своїй вартості, а маса визначається, навпаки, тією відносною частиною, яку становить змінний капітал в усьому капіталі.

Підвищення норми додаткової вартості — через те що воно відбувається і при таких обставинах, коли, як це показано вище, не відбувається ніякого збільшення або не відбувається пропорціонального збільшення сталого капіталу порівняно з змінним — є один з факторів, яким визначається маса додаткової вартості, а тому й норма зиску. Цей фактор не знищує загального закону. Але він робить те, що цей закон діє більше як тенденція, тобто як закон, абсолютне здійснення якого затримується, уповільнюється і ослаблюється протидіючими обставинами. Але через те що ті самі причини, які підвищують норму додаткової вартості (навіть здовження робочого дня є результат великої промисловості), мають тенденцію зменшувати вживану даним капіталом кількість робочої сили, то одні й ті самі причини мають тенденцію зменшувати норму зиску і уповільнювати рух цього зменшення. Якщо одному робітникові накидають таку працю, яку раціонально виконати можуть тільки двоє, і якщо це відбувається при таких обставинах, коли цей робітник може заступити трьох, то один робітник даватиме стільки додаткової праці, скільки раніш давало двоє, і остільки норма додаткової вартості підвищиться. Але він не даватиме стільки, скільки раніш давало троє, і остільки маса додаткової вартості знизиться. Але це зниження компенсується або обмежується підвищенням норми додаткової вартості. Якщо все населення працюватиме при підвищеній нормі додаткової вартості, то маса додаткової вартості збільшиться, хоч населення лишиться тим

самим. Ще більше підвищується вона при зростаючому населенні; і хоч це зв'язане з відносним зменшенням числа занятих робітників порівняно з величиною всього капіталу, проте це зменшення уміряється або затримується в наслідок підвищення норми додаткової вартості.

Раніше ніж перейти до дальшого пункту, слід ще раз підкреслити, що при даній величині капіталу *норма* додаткової вартості може зростати, хоч *маса* її падає, і навпаки. Маса додаткової вартості дорівнює її нормі, помноженій на число робітників; але норма додаткової вартості ніколи не обчислюється на весь капітал, а тільки на змінний, в дійсності тільки на один робочий день. Навпаки, при даній величині капітальної вартості *норма зиску* ніколи не може підвищитись або впасти без того, щоб *маса додаткової вартості* так само не підвищилась або не впала.

II. Зниження заробітної плати нижче її вартості

Ми подаємо це тут тільки емпірично, бо в дійсності, воно, як і багато чого іншого, що тут слід би було навести, не має ніякого відношення до загального аналізу капіталу, а стосується до дослідження конкуренції, яке не входить в завдання цієї праці. Проте, воно є одною з найзначніших причин, які затримують тенденцію норми зиску до падіння.

III. Здешевлення елементів сталого капіталу

Сюди стосується все, що було сказано в першому відділі цієї книги про причини, які підвищують норму зиску при незмінній нормі додаткової вартості або незалежно від норми додаткової вартості, отже, і той випадок, коли,—якщо розглядати весь капітал,—вартість сталого капіталу зростає не в такій пропорції, як його матеріальний розмір. Наприклад, маса бавовни, яку переробляє окремий европейський робітник-прядільник на сучасній фабриці, зросла в найколосальнішій мірі порівняно з тією масою, яку раніше переробляв европейський прядільник за допомогою прядки. Але вартість перероблюваної бавовни зросла не в такій пропорції, як її маса. Так само стоїть справа з машинами та іншим основним капіталом. Коротко кажучи, той самий розвиток, який збільшує масу сталого капіталу порівняно з змінним, зменшує вартість його елементів в наслідок підвищення продуктивної сили праці і, значить, перешкоджає тому, щоб вартість сталого капіталу, хоч вона постійно зростає, зростала в такій самій пропорції, як його матеріальний розмір, тобто матеріальний розмір засобів виробництва, які приводяться в рух тією самою кількістю робочої сили. В окремих випадках маса елементів сталого капіталу може навіть збільшитись, тимчасом як його вартість лишається та сама або навіть падає,

З вищесказаним зв'язане знецінення наявного капіталу (тобто його речових елементів), яке відбувається з розвитком промисловості. Воно також є однією з постійно діючих причин, які затримують падіння норми зиску, хоч воно при певних обставинах може зменшувати масу зиску через зменшення маси капіталу, який дає зиск. Тут знову виявляється, що ті самі причини, які породжують тенденцію норми зиску до падіння, уміряють також здійснення цієї тенденції.

IV. Відносне перенаселення

Утворення відносного перенаселення невідривне від розвитку продуктивної сили праці і прискорюється цим розвитком, який виражається в зменшенні норми зиску. Відносне перенаселення виявляється в певній країні тим яскравіше, чим більше розвинений в ній капіталістичний спосіб виробництва. В свою чергу воно є, з одного боку, причиною того, що в багатьох галузях виробництва продовжує існувати більш чи менш неповне підпорядкування праці капіталові, і продовжує існувати довше, ніж це на перший погляд відповідає загальному станові розвитку; це — наслідок дешевини і великої кількості наявних в розпорядженні капіталістів або звільнених найманих робітників, а також більшого опору, що його деякі галузі виробництва, відповідно до їх природи, чинять перетворенню ручної праці в машинну. З другого боку, відкриваються нові галузі виробництва, особливо предметів розкоші, галузі, які мають своєю базою саме те відносне населення, яке часто звільняється в наслідок переважання сталого капіталу в інших галузях виробництва, і які з свого боку знов таки базуються на переважанні елементів живої праці і тільки ступнево проробляють той самий шлях розвитку, що й інші галузі виробництва. В обох випадках змінний капітал становить значну частину всього капіталу, а заробітна плата стоїть нижче пересічної, так що в цих галузях виробництва як норма додаткової вартості, так і маса додаткової вартості незвичайно високі. А через те що загальна норма зиску утворюється в наслідок вирівнення норм зиску окремих галузей виробництва, то тут знову таки та сама причина, яка породжує тенденцію норми зиску до падіння, викликає протидію цій тенденції, яка більш або менш паралізує вплив цієї тенденції.

V. Зовнішня торгівля

Оскільки зовнішня торгівля здешевлює почасти елементи сталого капіталу, почасти необхідні засоби існування, в які перетворюється змінний капітал, остільки вона діє на норму зиску в напрямі підвищення, підвищуючи норму додаткової вартості і знижуючи вартість сталого капіталу. Вона взагалі діє в цьому напрямі, даючи змогу розширювати розміри виробництва. Таким

чином вона прискорює, з одного боку, нагромадження, але, з другого боку, і зменшення змінного капіталу порівняно з сталим, а, значить, і падіння норми зиску. Так само, хоч розширення зовнішньої торгівлі в дитинстві капіталістичного способу виробництва було його базою, однак з його розвитком воно, в наслідок внутрішньої необхідності цього способу виробництва, в наслідок його потреби в дедалі ширшому ринку, стало власним його продуктом. Тут знову виявляється та сама двобічність впливу (Рікардо цілком проглядів цей бік зовнішньої торгівлі).

Інше питання — яке в наслідок своєї специфічності лежить власне поза межами нашого дослідження — таке: чи підвищується загальна норма зиску в наслідок вищої норми зиску, яку дає капітал, вкладений у зовнішню, особливо в колоніальну торгівлю?

Капітали, вкладені в зовнішню торгівлю, можуть давати вищу норму зиску тому, що тут, поперше, відбувається конкуренція з товарами, вироблюваними іншими країнами при менш легких умовах виробництва, так що більш розвинена країна продає свої товари вище їх вартості, хоч і дешевше, ніж конкуруючі країни. Оскільки праця більш розвиненої країни оцінюється тут як праця вищої питомої ваги, норма зиску підвищується в наслідок того, що праця, не оплачувана як праця вищої якості, продається як така. Те саме може мати місце відносно тієї країни, до якої відправляються товари і з якої одержуються товари; а саме, така країна віддає більше упредметненої праці in natura, ніж вона одержує, і все ж при цьому одержує товари дешевше, ніж вона сама могла б їх виробити. Цілком так само, як фабрикант, який використовує новий винахід раніше, ніж він стає загальнопоширеним, продає дешевше своїх конкурентів, і все ж продає свої товари вище їх індивідуальної вартості, тобто специфічно вищу продуктивну силу вживаної ним праці використовує як додаткову працю. Він реалізує таким чином надзиск. З другого боку, щодо капіталів, вкладених у колоніях і т. д., то вони можуть давати вищі норми зиску тому, що там в наслідок нижчого розвитку, норма зиску взагалі стоїть вище, а при умові вживання рабів, кулі і т. п., стоїть вище і експлуатація праці. Не можна зрозуміти, чому ці вищі норми зиску, що їх таким чином дають і відправляють до батьківщини капітали, вкладені в певні галузі, тут, якщо тільки цьому не перешкоджає монополія, не повинні були б увіходити в процес вирівнення загальної норми зиску і тому pro tanto [відповідно до цього] підвищувати її [36]. Особливо цього не можна зрозуміти, якщо зазна-

[36] А. Сміт тут має рацію проти Рікардо, який каже: „They contend the equality of profits will be brought about by the general rise of profits; and I am of opinion that the profits of the favoured trade will speedily submit to the general level“ [„Вони твердять, що рівність зисків буде здійснена через загальне підвищення зисків; а я тієї думки, що зиски підприємства, яке є в сприятливіших умовах, швидко знизяться до загального рівня“]. ([*Ricardo:*] „Works“, видання Мак-Куллоха, стор. 73).

чені галузі капіталовкладень підлягають законам вільної конкуренції. Навпаки, Рікардо вбачається таке: на гроші, одержані за кордоном від продажу по вищій ціні, там купуються товари і відправляються на заміну додому; отже, ці товари продаються всередині країни, і тому це може становити, принаймні тимчасово, особливу, порівняно з іншими сферами, невигоду для сфер виробництва, які є в сприятливих умовах. Ця ілюзія відпадає, як тільки ми абстрагуємось від грошової форми. Країна, яка перебуває в сприятливіших умовах, одержує назад більше праці в обмін за меншу кількість праці, хоч ця ріжниця, цей надлишок, як взагалі при обміні між працею і капіталом, привласнюється певним класом. Отже, оскільки норма зиску є вища, тому що вона взагалі вища в колоніальній країні, це при сприятливих природних умовах цієї країни може йти рука в руку з низькими товарними цінами. Вирівнення відбувається, але вирівнення не за старим рівнем, як гадає Рікардо.

Але та сама зовнішня торгівля розвиває всередині країни капіталістичний спосіб виробництва і тим самим веде до зменшення змінного капіталу порівняно з сталим; з другого боку, вона створює перепродукцію відносно закордону і тому в дальшому перебігу знов таки справляє протилежний вплив.

І таким чином взагалі виявляється, що ті самі причини, які приводять до падіння загальної норми зиску, викликають протилежні впливи, які гальмують, уповільнюють і почасти паралізують це падіння. Вони не знищують закону, але ослаблюють його діяння. Без цього було б незрозумілим не падіння загальної норми зиску, а, навпаки, відносна повільність цього падіння. Таким чином закон діє тільки як тенденція, вплив якої виразно виступає тільки при певних обставинах і на протязі довгих періодів часу.

Раніше, ніж піти далі, ми, щоб уникнути непорозумінь, повторимо ще два, вже не раз розвинуті положення.

Поперше: Той самий процес, який в ході розвитку капіталістичного способу виробництва породжує здешевлення товарів, породжує також зміну в органічному складі суспільного капіталу, застосовуваного для виробництва товарів, а в наслідок цього і падіння норми зиску. Отже, зменшення відносних витрат на окремий товар, а також тієї частини цих витрат, яка містить у собі зношування машин, не слід ототожнювати з зростанням вартості сталого капіталу порівняно з змінним, хоча, навпаки, всяке зменшення відносних витрат на сталий капітал, при незмінному або зростаючому розмірі його речових елементів, впливає на підвищення норми зиску, тобто на зменшення pro tanto [відповідно до цього] вартості сталого капіталу порівняно з змінним капіталом, застосовуваним в дедалі менших пропорціях.

Подруге: Та обставина, що в окремих товарах, сукупність яких становить продукт капіталу, відношення додаваної живої праці, яка міститься в них, до уміщених в них матеріалів праці

і до спожитих на їх виробництво засобів праці дедалі знижується; отже, та обставина, що в цих товарах упредметнюється дедалі менша кількість додаваної живої праці, бо з розвитком суспільної продуктивної сили потрібно менше праці для їх виробництва, — ця обставина не стосується до того відношення, в якому уміщена в товарі жива праця ділиться на оплачену і неоплачену. Навпаки. Хоча загальна кількість уміщеної в товарі додаваної живої праці зменшується, неоплачена частина зростає порівняно з оплаченою в наслідок або абсолютного, або відносного зниження оплаченої частини; бо той самий спосіб виробництва, який зменшує загальну масу додаваної живої праці в кожному окремому товарі, супроводиться зростанням абсолютної і відносної додаткової вартості. Тенденція норми зиску до зниження зв'язана з тенденцією до підвищення норми додаткової вартості, отже й ступеня експлуатації праці. Тому немає нічого більш безглуздого, як пояснюти зниження норми зиску підвищенням норми заробітної плати, хоч винятково і це може мати місце. Тільки зрозумівши відносини, при яких утворюється норма зиску, статистика стає спроможною взятись до дійсного аналізу норми заробітної плати в різні епохи і в різних країнах. Норма зиску падає не тому, що праця стає менш продуктивною, а тому, що вона стає більш продуктивною. І те і друге, підвищення норми додаткової вартості і падіння норми зиску, є тільки особливі форми, в яких капіталістично виражається зростаюча продуктивність праці.

VI. Збільшення акційного капіталу

До вищенаведених п'яти пунктів можна додати ще один пункт, на якому ми, однак, покищо не можемо детальніше спинятись. З прогресом капіталістичного виробництва, який іде рука в руку з прискореним нагромадженням, частина капіталу враховується і застосовується тільки як капітал, що дає процент. Не в тому розумінні, в якому кожний капіталіст, що позичає комусь капітал, задовольняється процентами, тимчасом як промисловий капіталіст одержує підприємницький зиск. Це не стосується до висоти загальної норми зиску, бо для неї зиск = процентові + зиск усякого роду + земельна рента, при чому розподіл на ці особливі категорії для неї не має значення. А в тому розумінні, що ці капітали, хоч і вкладені у великі продуктивні підприємства, дають після відрахування всіх витрат тільки великі або малі проценти, так звані дивіденди; наприклад, у залізничній справі. Отже, вони не беруть участі у вирівнюванні загальної норми зиску, бо вони дають меншу норму зиску, ніж пересічна норма. Коли б вони брали участь у вирівнюванні, то ця остання упала б значно нижче. Розглядаючи справу теоретично, їх можна врахувати, і тоді одержимо меншу норму зиску, ніж та, яка, видимо, існує і дійсно є визначальною для капіталістів, — одержимо меншу норму зиску, бо саме в цих підприємствах сталий капітал є найбільший порівняно з змінним.

Розділ п'ятнадцятий

РОЗВИТОК ВНУТРІШНІХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ ЗАКОНУ

I. Загальні зауваження

В першому відділі цієї книги ми бачили, що норма зиску завжди виражає норму додаткової вартості нижчою, ніж вона є. Тепер ми побачили, що навіть зростаюча норма додаткової вартості має тенденцію виражатись у падаючій нормі зиску. Норма зиску дорівнювала б нормі додаткової вартості тільки в тому випадку, коли *c* було б = 0, тобто коли б увесь капітал витрачався на заробітну плату. Падаюча норма зиску тільки тоді виражає падаючу норму додаткової вартості, коли відношення між вартістю сталого капіталу і масою робочої сили, яка приводить його в рух, лишається незмінним, або коли ця остання збільшується у відношенні до вартості сталого капіталу.

Рікардо, досліджуючи, як він гадав, норму зиску, в дійсності досліджував тільки норму додаткової вартості і цю останню тільки при тому припущенні, що робочий день щодо інтенсивності й довжини є стала величина.

Падіння норми зиску і прискорене нагромадження лиш остільки є різні вирази одного й того ж процесу, оскільки і те і друге є виразом розвитку продуктивної сили. Нагромадження, з свого боку, прискорює падіння норми зиску, оскільки разом з ним дана концентрація робіт у великому масштабі, а тому й вищий склад капіталу. З другого боку, падіння норми зиску знову таки прискорює концентрацію капіталу і його централізацію шляхом експропріації дрібних капіталістів, шляхом експропріації останніх решток безпосередніх виробників, у яких лишається ще щонебудь експропріювати. В наслідок цього, з другого боку, прискорюється — щодо маси — нагромадження, хоча з падінням норми зиску падає і норма нагромадження.

З другого боку, оскільки норма зростання вартості всього капіталу, норма зиску, є стимулом капіталістичного виробництва (подібно до того, як збільшення вартості капіталу є його єдиною метою), падіння цієї норми уповільнює утворення нових самостійних капіталів і виступає таким чином як загроза для розвитку капіталістичного процесу виробництва; воно сприяє перепродукції, спекуляції, кризам, утворенню надмірного капіталу поряд з надмірним населенням. Отже, ті економісти, які, подібно до Рікардо, вважають капіталістичний спосіб виробництва за абсолютний, відчувають тут, що цей спосіб виробництва сам собі створює межу, і тому приписують цю межу не виробництву, а природі (в ученні про ренту). Але важливим в їх жаху перед падаючою нормою зиску є відчуття того, що капіталістичний спосіб виробництва в розвитку продуктивних сил має таку межу, яка не стоїть ні в якому зв'язку з виробництвом багатства як та-

ким; і ця особлива межа свідчить про обмеженість і тільки історичний, минущий характер капіталістичного способу виробництва; свідчить про те, що він не є абсолютний спосіб виробництва для виробництва багатства і що, навпаки, на певному ступені він вступає в конфлікт із своїм дальшим розвитком.

Рікардо і його школа розглядають, в усякому разі, тільки промисловий зиск, в якому міститься і процент. Але й норма земельної ренти має тенденцію до падіння, хоч її абсолютна маса зростає і хоч вона може зростати й відносно, порівняно з промисловим зиском (див. *Ед. Уест* [„Essay on Application of Capital to Land", Лондон 1815], який виклав закон земельної ренти *раніше* від Рікардо). Якщо ми розглядатимем сукупний суспільний капітал K і позначимо через p_1 той промисловий зиск, який залишається після відрахування процента й земельної ренти, через z процент і через r земельну ренту, то $\frac{m}{K}=\frac{p}{K}=\frac{p_1+z+r}{K}=\frac{p_1}{K}+\frac{z}{K}+\frac{r}{K}$. Ми бачили, що хоч у ході розвитку капіталістичного виробництва сукупна сума додаткової вартості, m, постійно зростає, проте $\frac{m}{K}$ так само постійно зменшується, бо K зростає ще швидше, ніж m. Отже, немає ніякої суперечності в тому, що p_1, z і r, кожне само по собі, можуть постійно зростати, тимчасом як $\frac{m}{K}=\frac{p}{K}$, а також $\frac{p_1}{K}$, $\frac{z}{K}$ і $\frac{r}{K}$, кожне само по собі, постійно зменшуються, або що p_1 порівняно з z, або r порівняно з p_1, абож порівняно з p_1 і z відносно зростає. При зростаючій сукупній додатковій вартості або зиску $m=p$, але при одночасно падаючій нормі зиску $\frac{m}{K}=\frac{p}{K}$ відношення величин частин p_1, z і r, на які розпадається $m=p$, може як завгодно змінюватись у межах, даних сукупною сумою m, при чому на величину m або $\frac{m}{K}$ це не впливає.

Взаємна зміна p_1, z і r є тільки різний розподіл m між різними рубриками. Тому і $\frac{p_1}{K}$, $\frac{z}{K}$ або $\frac{r}{K}$, норма індивідуального промислового зиску, норма процента і відношення ренти до сукупного капіталу можуть підвищуватись одно порівняно з одним, хоч $\frac{m}{K}$, загальна норма зиску, падає; умовою при цьому лишається тільки те, щоб сума всіх трьох $=\frac{m}{K}$. Якщо норма зиску падає з 50% до 25%, якщо, наприклад, склад капіталу, при нормі додаткової вартості в 100%, змінюється з $50c+50v$ у $75c+25v$, то в першому випадку капітал в 1000 дасть зиск

в 500, а в другому випадку капітал в 4000 дасть зиск в 1000. m або p подвоїлось, але p' упало наполовину. І якщо раніш з 50% 20 припадало на зиск, 10 на процент і 20 на ренту, то $\frac{p_1}{K} = 20\%$, $\frac{z}{K} = 10\%$, $\frac{r}{K} = 20\%$. Якщо при перетворенні в 25% відношення лишаються попередні, то $\frac{p_1}{K} = 10\%$, $\frac{z}{K} = 5\%$ і $\frac{r}{K} = 10\%$. Якщо ж, навпаки, $\frac{p_1}{K}$ знизиться до 8% і $\frac{z}{K}$ до 4%, то $\frac{r}{K}$ підвищиться до 13%. Відносна величина r підвищилася б порівняно з p_1 і z, але все ж p' лишилося б попереднє. При обох припущеннях сума p_1, z і r підвищилася б, бо вона виробляється за допомогою вчетверо більшого капіталу. А втім, припущення Рікардо, що первісно промисловий зиск (плюс процент) містить у собі всю додаткову вартість, історично й логічно невірне. Навпаки, тільки прогрес капіталістичного виробництва приводить до того, що 1) весь зиск спочатку потрапляє в руки промислових і торговельних капіталістів для дальшого розподілу і що 2) рента зводиться до надлишку понад зиск. Потім на цій капіталістичній базі знову розвивається рента, яка є частина зиску (тобто додаткової вартості, розглядуваної як продукт сукупного капіталу), але не та специфічна частина продукту, яку забирає собі капіталіст.

При припущенні наявності потрібних засобів виробництва, тобто достатнього нагромадження капіталу, творення додаткової вартості не має ніякої іншої межі, крім робітничого населення, якщо норма додаткової вартості, отже й ступінь експлуатації праці, є дана; і ніякої іншої межі, крім ступеня експлуатації праці, якщо дане робітниче населення. І капіталістичний процес виробництва по суті полягає у виробництві додаткової вартості, представленої додатковим продуктом або відповідною частиною вироблених товарів, в яких упредметнена неоплачена праця. Ніколи не слід забувати, що виробництво цієї додаткової вартості,— а зворотне перетворення деякої частини її в капітал, або нагромадження, становить інтегральну частину цього виробництва додаткової вартості,— є безпосередня мета і визначальний мотив капіталістичного виробництва. Тому ніколи не можна зображати його тим, чим воно не є, саме таким виробництвом, що має своєю безпосередньою метою споживання або створення засобів споживання для капіталістів. При цьому був би цілком залишений осторонь його специфічний характер, який виражається в усій його внутрішній суті (Kerngestalt).

Добування цієї додаткової вартості становить безпосередній процес виробництва, який, як уже сказано, не має ніяких інших меж, крім зазначених вище. Як тільки та кількість додаткової

праці, яку можна видушити, упредметнилася в товарах, додаткова вартість вироблена. Але цим виробництвом додаткової вартості закінчено тільки перший акт капіталістичного процесу виробництва, безпосередній процес виробництва. Капітал увібрав стільки то неоплаченої праці. З розвитком процесу, який виражається в падінні норми зиску, маса вироблюваної таким чином додаткової вартості зростає до потворних розмірів. Тепер наступає другий акт процесу. Вся маса товарів, весь продукт, як та його частина, що заміщає сталий і змінний капітал, так і та, що представляє додаткову вартість, мусить бути продана. Якщо цього не відбувається, або відбувається тільки почасти, або тільки при таких цінах, що стоять нижче цін виробництва, то хоч робітника і експлуатували, але експлуатація його не реалізується як така для капіталіста; вона може бути зв'язана з тим, що видушена додаткова вартість зовсім не реалізується чи реалізується тільки частково, або навіть з тим, що відбувається часткова чи повна втрата капіталу капіталіста. Умови безпосередньої експлуатації і умови її реалізації не є тотожні. Вони не збігаються не тільки щодо часу й місця, але й у понятті. Перші обмежені тільки продуктивною силою суспільства, другі — пропорціональністю різних галузей виробництва і споживною силою суспільства. Але ця остання визначається не абсолютною продуктивною силою і не абсолютною споживною силою, а споживною силою на основі антагоністичних відносин розподілу, що зводять споживання величезної маси суспільства до мінімуму, який змінюється тільки в більш-менш вузьких межах. Вона обмежена далі прагненням до нагромадження, прагненням до збільшення капіталу і до виробництва додаткової вартості в розширеному масштабі. Такий є закон капіталістичного виробництва, даний постійними революціями в самих методах виробництва, постійно зв'язаним з цими революціями знеціненням наявного капіталу, загальною конкурентною боротьбою і необхідністю поліпшувати виробництво та розширювати його розміри ради самого тільки збереження і під загрозою загибелі. Тому ринок мусить постійно розширюватись, так що ринкові зв'язки і умови, що їх регулюють, все більше й більше набирають вигляду природного закону, незалежного від виробників, все більше й більше стають непіддатними контролеві. Внутрішня суперечність прагне знайти собі розв'язання в розширенні зовнішнього поля виробництва. Але чим більше розвивається продуктивна сила, тим більше стає вона в суперечність з тією вузькою базою, на якій грунтуються відносини споживання. На цій повній суперечностей базі зовсім не є суперечністю те, що надмір капіталу є зв'язаний з зростаючим надміром населення; бо хоч при поєднанні того й другого надміру маса вироблюваної додаткової вартості зросла б, але саме тому зросла б і суперечність між тими умовами, при яких ця додаткова вартість виробляється, і тими умовами, при яких вона реалізується.

Якщо дано певну норму зиску, то маса зиску завжди залежить від величини авансованого капіталу. Але нагромадження в такому випадку визначається тією частиною цієї маси, яка зворотно перетворюється в капітал. Ця частина, однак, через те що вона дорівнює зискові мінус спожитий капіталістами дохід, залежатиме не тільки від вартості цієї маси, але й від дешевини тих товарів, які капіталіст може купити на цю вартість; товарів, які почасти входять у його споживання,— в його дохід, почасти в його сталий капітал. (Заробітну плату ми припускаємо тут за дану.)

Маса капіталу, яку робітник приводить в рух і вартість якої в наслідок його праці зберігається й знову з'являється в продукті, цілком відмінна від тієї вартості, яку він додає. Якщо маса капіталу = 1000, а додана праця = 100, то репродукований капітал = 1100. Якщо маса = 100, а додана праця = 20, то репродукований капітал = 120. Норма зиску в першому випадку = 10%, у другому = 20%. І все ж із 100 може бути нагромаджено більше, ніж з 20. І таким чином наростає потік капіталу (його знецінення в наслідок підвищення продуктивної сили ми залишаємо осторонь) або його нагромадження пропорціонально до тієї маси, яку він уже становить, а не пропорціонально до висоти норми зиску. Висока норма зиску, оскільки вона грунтується на високій нормі додаткової вартості, можлива, якщо робочий день дуже довгий, хоч би праця була непродуктивна; вона можлива — не зважаючи на те, що праця непродуктивна — тому що потреби робітників дуже незначні і що через це пересічна заробітна плата дуже низька. Низькій заробітній платі відповідатиме відсутність енергії в робітників. Капітал при цьому нагромаджується повільно, не зважаючи на високу норму зиску. Населення не збільшується, а робочий час, що його коштує продукт, великий, не зважаючи на те, що заробітна плата, яка виплачується робітникові, мала.

Норма зиску падає не тому, що робітника менше експлуатують, а тому, що взагалі вживається менше праці порівняно з застосовуваним капіталом.

Якщо, як ми показали, падіння норми зиску збігається з підвищенням маси зиску, то більша частина річного продукту праці привласнюється капіталістом під категорією капіталу (як заміщення спожитого капіталу) і відносно менша частина — під категорією зиску. Звідси фантазія попа Чомерса, ніби чим меншу масу річного продукту капіталісти витрачають як капітал, тим більші вони поглинають зиски, при чому державна церква приходить їм на поміч, щоб подбати про споживання значної частини додаткового продукту, замість її капіталізації. Піп змішує причину і наслідок. А втім, адже маса зиску зростає навіть при меншій нормі разом з величиною витраченого капіталу. Однак, це зумовлює разом з тим концентрацію капіталу, бо тепер умови

виробництва вимагають застосування масового капіталу. Це зумовлює також централізацію капіталу, тобто поглинення дрібних капіталістів великими і втрату першими своїх капіталів. Це знов таки є відокремлення, хоча тільки вторинного порядку, умов праці від виробників, до яких ще належать ці дрібні капіталісти, бо у них власна праця грає ще певну роль; взагалі праця капіталіста стоїть у зворотному відношенні до величини його капіталу, тобто до тієї міри, в якій він є капіталіст. Це є те відокремлення одне від одного умов праці з одного боку і виробників з другого, яке становить поняття капіталу, яке починається з первісним нагромадженням (книга I, розд. XXIV), потім виявляється як постійний процес в нагромадженні і концентрації капіталу і, нарешті, виражається тут як централізація вже наявних капіталів у небагатьох руках і втрата капіталів (так змінюється тепер експропріація) багатьма. Цей процес швидко привів би капіталістичне виробництво до краху, коли б постійно поряд з доцентровою силою знов і знов децентралізаційно не діяли протидіючі тенденції.

II. Конфлікт між розширенням виробництва і зростанням вартості

Розвиток суспільної продуктивної сили праці виявляється двояко: поперше, у величині вже вироблених продуктивних сил, в розмірі вартості і в розмірі маси виробничих умов, при яких відбувається нове виробництво, і в абсолютній величині нагромадженого вже продуктивного капіталу; подруге, у відносно незначній величині витрачуваної на заробітну плату частини капіталу порівняно з усім капіталом, тобто у відносно незначній кількості живої праці, потрібної для репродукції і збільшення вартості даного капіталу, для масового виробництва. А це передбачає разом з тим концентрацію капіталу.

Відносно вживаної робочої сили розвиток продуктивної сили виявляється знов таки двояко: поперше, в збільшенні додаткової праці, тобто в скороченні необхідного робочого часу, потрібного для репродукції робочої сили. Подруге, в зменшенні кількості робочої сили (числа робітників), яка взагалі вживається для того, щоб привести в рух даний капітал.

Обидва ці рухи не тільки йдуть рука в руку, але взаємно зумовлюють один одного; обидва вони є явища, в яких виражається один і той самий закон. Проте, вони діють на норму зиску в протилежному напрямі. Сукупна маса зиску дорівнює сукупній масі додаткової вартості, норма зиску $= \frac{m}{K} = \frac{\text{додаткова вартість}}{\text{сукупний авансований капітал}}$. Але додаткова вартість, як сукупна сума, визначається, поперше, її нормою, а подруге, масою одночасно вживаної при цій нормі праці або, що є те саме, величиною змінного капіталу. З одного боку, підвищується один фактор, норма додаткової вартості; з другого боку, змен-

шується (відносно або абсолютно) другий фактор, число робітників. Оскільки розвиток продуктивних сил зменшує оплачувану частину вживаної праці, він підвищує додаткову вартість, підвищуючи її норму; проте, оскільки він зменшує всю масу праці, вживаної даним капіталом, він зменшує другий фактор, число робітників, на яке треба помножити норму додаткової вартості, щоб одержати її масу. Двоє робітників, які працюють по 12 годин на день, не можуть дати такої ж маси додаткової вартості, як 24 робітники, які працюють тільки по 2 години кожний, навіть якби вони могли живитись самим повітрям і якби їм через це зовсім не доводилось працювати на самих себе. Отже, в цьому відношенні компенсація зменшеного числа робітників підвищенням ступеня експлуатації праці має певні непереступні межі; тому вона може, звичайно, затримати падіння норми зиску, але вона не може його усунути.

Отже, з розвитком капіталістичного способу виробництва норма зиску падає, тимчасом як маса його із збільшенням маси застосовуваного капіталу підвищується. При даній нормі абсолютна маса, на яку зростає капітал, залежить від його величини в даний момент. Але, з другого боку, якщо цю величину дано, то відношення, в якому він зростає, норма його зростання, залежить від норми зиску. Безпосередньо підвищення продуктивної сили (яке, крім того, як уже згадано, завжди йде рука в руку із знеціненням наявного капіталу) може збільшити величину вартості капіталу тільки в тому випадку, коли воно, підвищуючи норму зиску, збільшує ту частину вартості річного продукту, яка зворотно перетворюється в капітал. Оскільки мова йде про продуктивну силу праці, це може статися тільки в тому випадку (бо ця продуктивна сила безпосередньо не має ніякого відношення до *вартості* наявного капіталу), коли в наслідок підвищення продуктивної сили або збільшується відносна додаткова вартість, або зменшується вартість сталого капіталу, отже, здешевлюються товари, які входять або в репродукцію робочої сили, або в елементи сталого капіталу. Але і те і друге означає також знецінення наявного капіталу; і те і друге йде рука в руку із зменшенням змінного капіталу порівняно з сталим. І те і друге зумовлює падіння норми зиску і уповільнює це падіння. Далі, оскільки підвищена норма зиску спричиняє підвищений попит на працю, вона впливає на збільшення робітничого населення і разом з тим на збільшення матеріалу, придатного для експлуатації, який тільки й робить капітал капіталом.

Але посередньо розвиток продуктивної сили праці сприяє збільшенню наявної капітальної вартості, збільшуючи масу й різноманітність споживних вартостей, в яких представлена та сама мінова вартість і які становлять матеріальний субстрат, речові елементи капіталу, матеріальні предмети, з яких складається сталий капітал безпосередньо і змінний, принаймні, посередньо. З тим самим капіталом і тією самою працею створюється більше речей,

які можуть бути перетворені в капітал, незалежно від їх мінової вартості; речей, які можуть служити для того, щоб вбирати добавну працю, отже й добавну додаткову працю, і таким чином утворити додатковий капітал. Маса праці, якою може розпоряджатись капітал, залежить не від його вартості, а від маси сировинних і допоміжних матеріалів, машин і елементів основного капіталу, засобів існування, тобто всього того, з чого складається капітал, яка б не була його вартість. В той час, як зростає таким чином маса вживаної праці, отже й додаткової праці, зростає також вартість репродукованого капіталу і новододана до неї додаткова вартість.

Але ці обидва моменти, які включає в собі процес нагромадження, не можна розглядати тільки в тому стані спокійного співіснування їх одного поряд одного, в якому їх досліджує Рікардо; вони містять у собі суперечність, яка виявляється в суперечних тенденціях і явищах. Антагоністичні фактори діють одночасно один проти одного.

Одночасно з спонуканням до дійсного збільшення робітничого населення, що випливає із збільшення частини сукупного суспільного продукту, яка функціонує як капітал, діють фактори, які створюють тільки відносне перенаселення.

Одночасно з падінням норми зиску зростає маса капіталів, і рука в руку з цим відбувається знецінення наявного капіталу, яке затримує це падіння і спонукає до прискореного нагромадження капітальної вартості.

Одночасно з розвитком продуктивної сили розвивається вищий склад капіталу, відносне зменшення змінної частини порівняно з сталою.

Ці різні впливи виявляються то більше один поряд з одним у просторі, то більше один по одному в часі; конфлікт антагоністичних факторів періодично розв'язується (macht sich Luft) в кризах. Кризи завжди є тільки тимчасові насильні розв'язання наявних суперечностей, насильні вибухи, які на мить відновлюють порушену рівновагу.

Суперечність, в її найзагальнішому виразі, полягає в тому, що капіталістичний спосіб виробництва має тенденцію до абсолютного розвитку продуктивних сил, незалежно від вартості і вміщеної в ній додаткової вартості, а також незалежно від суспільних відносин, при яких відбувається капіталістичне виробництво; тимчасом як, з другого боку, він має своєю метою збереження існуючої капітальної вартості і збільшення її в якнайвищій мірі (тобто постійно прискорюване зростання цієї вартості). Специфічна особливість капіталістичного способу виробництва полягає в тому, щоб наявну капітальну вартість використати, як засіб для якомога дужчого збільшення цієї вартості. Методи, якими він цього досягає, ведуть до зменшення норми зиску, знецінення наявного капіталу і розвитку продуктивних сил праці за рахунок вироблених уже продуктивних сил.

Періодичне знецінення наявного капіталу, що є іммапентним капіталістичному способові виробництва засобом затримувати падіння норми зиску і прискорювати нагромадження капітальної вартості шляхом утворення нового капіталу, порушує дані відносини, в яких відбувається процес циркуляції і репродукції капіталу, і тому воно супроводиться раптовими зупиненнями й кризами процесу виробництва.

Відносне зменшення змінного капіталу порівняно з сталим, яке йде рука в руку з розвитком продуктивних сил, дає стимул зростанню робітничого населення і в той же час постійно створює штучне перенаселення. Нагромадження капіталу, розглядуване щодо вартості, уповільнюється, в наслідок падіння норми зиску, і разом з тим ще більше прискорюється нагромадження споживних вартостей, тимчасом як це останнє знов таки приводить до прискореного ходу нагромадження, розглядуваного щодо вартості.

Капіталістичне виробництво постійно намагається перебороти ці іммапентні йому межі, але воно переборює їх тільки такими засобами, які ставлять перед ним ці межі знову і в ще колосальнішому масштабі.

Справжня межа капіталістичного виробництва є *сам капітал*, є те, що капітал і самозростання його вартості являє собою вихідний і кінцевий пункт, мотив і мету виробництва; що виробництво є тільки виробництво для *капіталу*, а не навпаки: засоби виробництва не є просто засобами для все ширшого й ширшого розвитку життьового процесу *суспільства* виробників. Межі, в яких тільки й може рухатись збереження і зростання капітальної вартості, яке грунтується на експропріації і зубоженні широких мас виробників, — ці межі постійно приходять через це в суперечність з методами виробництва, які капітал мусить застосовувати для своєї мети і які спрямовані до необмеженого збільшення виробництва, до виробництва як самоцілі, до безумовного розвитку суспільних продуктивних сил праці. Засіб — безумовний розвиток суспільних продуктивних сил — вступає в постійний конфлікт з обмеженою метою — збільшенням вартості наявного капіталу. Тому, якщо капіталістичний спосіб виробництва є історичний засіб для розвитку матеріальної продуктивної сили і для створення відповідного їй світового ринку, то він разом з тим становить постійну суперечність між цим його історичним завданням і відповідними йому суспільними відносинами виробництва.

III. Надмір капіталу при надмірі населення

З падінням норми зиску зростає той мінімум капіталу, який потрібен окремому капіталістові для продуктивного вживання праці, — потрібен як для експлуатації праці взагалі, так і для того, щоб вживаний робочий час був робочим часом, необхідним для виробництва товарів, щоб він не перевищував

пересічного робочого часу, суспільно-необхідного для виробництва товарів. І одночасно зростає концентрація, бо за певними межами великий капітал з невеликою нормою зиску нагромаджує швидше, ніж невеликий капітал з великою нормою зиску. Ця зростаюча концентрація, з свого боку, досягнувши певної висоти, знов таки приводить до нового падіння норми зиску. Маса дрібних розпорошених капіталів у наслідок цього штовхається на шлях авантюр: спекуляцій, шахрайських кредитних і акційних підприємств, криз. Так звана плетора [наддостаток] капіталу завжди стосується головним чином до плетори такого капіталу, для якого падіння норми зиску не урівноважується масою зиску,— а такі завжди є новоутворювані свіжі паростки капіталу,— або до плетори таких капіталів, які, будучи самі по собі нездатними самостійно функціонувати, передаються в формі кредиту в розпорядження керівників великих галузей підприємств. Ця плетора капіталу виростає з тих самих обставин, які викликають відносне перенаселення, і тому вона є явище, яке доповнює це останнє, хоч обоє вони перебувають на протилежних полюсах: на одному боці — незанятий капітал, на другому боці — незаняте робітниче населення.

Перепродукція капіталу, а не окремих товарів,— хоч перепродукція капіталу завжди включає перепродукцію товарів,— означає через це не що інше, як перенагромадження капіталу. Щоб зрозуміти, що таке є це перенагромадження (докладніше дослідження його ми подаємо нижче), досить тільки припустити його абсолютним. Коли перепродукція капіталу була б абсолютною? І при тому перепродукція, яка поширювалася б не на ту чи іншу або декілька значних сфер виробництва, а була б абсолютною в самому своєму об'ємі, отже, охоплювала б усі сфери виробництва?

Абсолютна перепродукція капіталу була б у наявності в тому випадку, коли додатковий капітал для цілей капіталістичного виробництва був би $=0$. Але метою капіталістичного виробництва є збільшення вартості капіталу, тобто привласнення додаткової праці, виробництво додаткової вартості, зиску. Отже, коли б капітал зріс порівняно з робітничим населенням настільки, що не можна було б ні здовжити абсолютний робочий час, що його дає це населення, ні розширити відносний додатковий робочий час (останнє, крім того, було б нездійснимe при таких обставинах, коли попит на працю є такий значний, отже, коли є тенденція до підвищення заробітної плати), тобто коли б зрослий капітал виробляв тільки таку саму або навіть меншу масу додаткової вартості, ніж до свого зростання, то мала б місце абсолютна перепродукція капіталу; тобто зрослий капітал $K+\Delta K$ виробляв би не більше зиску, або навіть менше зиску, ніж капітал K до свого збільшення на ΔK. В обох випадках мало б також місце значне і раптове падіння загальної норми зиску, але на цей раз в наслідок переміни у складі капіталу, викликаної не розвитком продуктивної сили, а підвищенням грошової вартості

змінного капіталу (в наслідок підвищення заробітної плати) і відповідним йому зменшенням відношення додаткової праці до необхідної праці.

В дійсності справа мала б такий вигляд, що одна частина капіталу лежала б без діла цілком або почасти (бо вона для того, щоб взагалі зростати у своїй вартості, мусила б спочатку витиснути з його позиції вже функціонуючий капітал), а друга частина в наслідок тиснення незанятого або напівзанятого капіталу зростала б у своїй вартості при нижчій нормі зиску. При цьому було б байдуже, що частина додаткового капіталу стала б на місце старого капіталу і цей останній таким чином зайняв би місце в додатковому капіталі. Ми однаково мали б, з одного боку, стару капітальну суму, а з другого — додаткову. Падіння норми зиску в цьому випадку супроводилося б абсолютним зменшенням маси зиску, бо при наших припущеннях маса вживаної робочої сили не могла б бути збільшена і норма додаткової вартості не могла б бути підвищена, отже й маса додаткової вартості не могла б бути збільшена. І зменшену масу зиску довелося б обчислювати на збільшений сукупний капітал. — Але якщо навіть припустити, що занятий капітал продовжує зростати в своїй вартості при старій нормі зиску, отже, що маса зиску лишається та сама, то вона все ж обчислювалася б на зрослий сукупний капітал, а це знов таки означає падіння норми зиску. Якщо сукупний капітал в 1000 давав зиск у 100, а після свого збільшення до 1500 так само дає тільки 100, то в другому випадку 1000 дає вже тільки $66^2/_3$. Зростання вартості старого капіталу зменшилося б абсолютно. При нових обставинах капітал = 1000 давав би не більше, ніж раніше давав капітал = $666^2/_3$.

Але ясно, що це фактичне знецінення старого капіталу відбулося б не без боротьби, що додатковий капітал, ΔK, не без боротьби дістав би змогу функціонувати як капітал. Норма зиску знизилася б не в наслідок конкуренції як результату перепродукції капіталу. А навпаки, конкурентна боротьба почалася б тепер тому, що знижена норма зиску і перепродукція капіталу виникають з одних і тих самих причин. Частину ΔK, яка опинилася б у руках старих функціонуючих капіталістів, ці останні в більшій чи меншій мірі лишили б лежати без діла, щоб самим не знецінити свого первісного капіталу і не звузити його місця у сфері виробництва; або вони застосували б її для того, щоб навіть з тимчасовою втратою для себе перенести бездіяльність додаткового капіталу з себе на нових прихідців і взагалі на своїх конкурентів.

Частина ΔK, яка опинилася б у нових руках, намагалася б захопити собі місце за рахунок старого капіталу, і вона почасти досягла б цього, лишивши частину старого капіталу лежати без діла, примусивши його звільнити для неї старе місце і самому зайняти місце додаткового капіталу, застосовуваного тільки почасти або навіть і зовсім не застосовуваного.

Частина старого капіталу мусила б лишитись без діла при всяких обставинах, лишитись без діла щодо своєї властивості як капіталу — функціонувати і зростати в своїй вартості. Яка саме частина лишилася б без діла, це вирішила б конкурентна боротьба. Поки все йде добре, конкуренція, як це виявилось при вирівненні загальної норми зиску, діє, як практичний братерський союз класу капіталістів, так що вони спільно ділять між собою загальну здобич пропорціонально до величини частки, вкладеної кожним з них. Але як тільки справа йде вже не про розподіл зиску, а про розподіл збитку, то кожний з них намагається якомога зменшити свою участь в ньому і перекласти його на шию іншому. Для всього класу збиток є неминучий. Але скільки з нього припаде на кожного окремого капіталіста, наскільки взагалі кожний з них повинен взяти участь в ньому, це стає тоді питанням сили й хитрості, і конкуренція перетворюється тоді в боротьбу ворогуючих братів. Протилежність між інтересами кожного окремого капіталіста і інтересами класу капіталістів виявляється при цьому цілком так само, як перед тим за допомогою конкуренції проявлялась на практиці тотожність цих інтересів.

Яким же чином міг би бути знов усунений цей конфлікт і як могли б відновитись відносини, відповідні „здоровому“ рухові капіталістичного виробництва? Спосіб усунення міститься вже в простому констатуванні конфлікту, про усунення якого йде мова. Він полягає в залишенні без діла і навіть частковому знищенні капіталу, рівного своєю вартістю всьому додатковому капіталові ΔK або принаймні частині його. Хоча — як це вже випливає з викладу конфлікту — розподіл цього збитку ні в якому разі не поширюється рівномірно на поодинокі окремі капітали, а вирішується в конкурентній боротьбі, в якій збиток розподіляється дуже нерівно і в дуже різних формах, залежно від особливих переваг або особливих завойованих уже позицій, так що один капітал лишається лежати без діла, другий знищується, третій має тільки відносний збиток або зазнає тільки тимчасового знецінення і т. д.

Але при всяких обставинах рівновага відновилась би в наслідок бездіяльності і навіть знищення капіталу в більшому чи меншому розмірі. Це почасти поширилося б на матеріальну субстанцію капіталу; тобто частина засобів виробництва, основний і обіговий капітал, не функціонувала б, не діяла б як капітал; частина підприємств, що вже почали функціонувати, припинила б роботу. Хоча в цьому відношенні час робить своє і погіршує всі засоби виробництва (за винятком землі), але тут в наслідок припинення функціонування мало б місце значно сильніше справжнє руйнування засобів виробництва. Головний результат у цьому відношенні був би, однак, у тому, що ці засоби виробництва перестали б діяти як засоби виробництва, — в зруйнуванні їх функції як засобів виробництва на коротший чи довший час.

Найбільш руйнівного впливу, і при тому найгострішого характеру, зазнав би капітал, оскільки він має властивість вартості, зазнали б капітальні *вартості*. Частина капітальної вартості, яка перебуває просто у формі посвідок на майбутню участь в додатковій вартості, в зиску, і яка в дійсності становить тільки боргові зобов'язання в різних формах на виробництво, відразу знецінюється з падінням доходів, на які вона розрахована. Частина готівки золота й срібла лежить без діла, не функціонує як капітал. Частина товарів, що перебувають на ринку, може здійснити свій процес циркуляції і репродукції тільки шляхом надзвичайного зниження своїх цін, отже, шляхом знецінення того капіталу, який вона представляє. Цілком так само більше чи менше знецінюються елементи основного капіталу. До цього долучається ще й те, що певні припущені відношення цін обумовлюють процес репродукції, і тому цей останній в наслідок загального падіння цін приходить до застою і розладу. Цей розлад і застій паралізує функцію грошей як платіжного засобу, яка розвивається одночасно з розвитком капіталу і грунтується на згаданих припущених відношеннях цін; він розриває у сотнях місць ланцюг платіжних зобов'язань на певні строки і ще більше загострюється в наслідок зумовленого цим краху (Zusammenbrechen) кредитної системи, що розвинулась одночасно з капіталом, і таким чином веде до сильних і гострих криз, до раптових насильних знецінень і дійсного застою й розладу* процесу репродукції, і тим самим до дійсного зменшення репродукції.

Але одночасно діяли б і інші фактори. Застій виробництва позбавив би роботи частину робітничого класу і цим поставив би заняту частину його в такі відносини, при яких вона мусила б згоджуватись на зниження заробітної плати навіть нижче пересічного рівня; обставина, яка дає для капіталу такий самий результат, як коли б при пересічній заробітній платі була підвищена відносна чи абсолютна додаткова вартість. Період процвітання сприяв би шлюбам серед робітників і зменшив би смертність їх дітей, обставини, які — хоч би й яке вони означали дійсне збільшення населення — не означають збільшення дійсно працюючого населення, але на відношення робітників до капіталу впливають цілком так само, як коли б збільшилося число дійсно функціонуючих робітників. З другого боку, падіння цін і конкурентна боротьба спонукали б кожного капіталіста підвищувати індивідуальну вартість свого сукупного продукту понад його загальну вартість за допомогою застосування нових машин, нових поліпшених методів праці, нових комбінацій, тобто підвищувати продуктивну силу даної кількості праці, знижувати відношення змінного капіталу до сталого і тим самим звільняти робітників,

---

* В першому німецькому виданні тут стоїть: „застою й занепаду (Sturz)“; виправлено на підставі рукопису Маркса. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

коротко кажучи, створювати штучне перенаселення. Далі, знецінення елементів сталого капіталу само стало б елементом, який включав би підвищення норми зиску. Маса застосовуваного сталого капіталу зросла б порівняно з змінним, але вартість цієї маси могла б зменшитись. Насталий застій виробництва підготував би пізніше розширення виробництва в капіталістичних межах.

І таким чином круг пророблювався б знову. Частина капіталу, яка в наслідок припинення функціонування знецінилась, знову набула б своєї колишньої вартості. Зрештою, при розширених умовах виробництва, при розширеному ринку і при підвищеній продуктивній силі був би знову пророблений той самий порочний кругобіг.

Але навіть при зробленому нами крайньому припущенні абсолютна перепродукція капіталу не є абсолютна перепродукція взагалі, абсолютна перепродукція засобів виробництва. Вона є перепродукція засобів виробництва лиш остільки, оскільки ці останні *функціонують як капітал*, і тому — відносно їх вартості, яка збільшується разом із збільшенням їх маси — передбачають зростання цієї вартості, повинні породжувати додаткову вартість.

Але, не зважаючи на те, це все ж була б перепродукція, бо капітал був би неспроможний експлуатувати працю в тому ступені, який зумовлюється „здоровим“, „нормальним“ розвитком капіталістичного процесу виробництва, в тому ступені експлуатації, при якому із зростанням маси застосовуваного капіталу збільшується принаймні маса зиску і який, отже, виключає можливість того, щоб норма зиску падала в тій самій мірі, в якій зростає капітал, і, особливо, щоб норма зиску падала швидше, ніж зростає капітал.

Перепродукція капіталу ніколи не означає нічого іншого, як перепродукцію засобів виробництва,— засобів праці і засобів існування, — які можуть функціонувати як капітал, тобто можуть бути застосовані для експлуатації праці в даному ступені експлуатації; а падіння цього ступеня експлуатації нижче певного даного пункту викликає порушення й застої капіталістичного процесу виробництва, кризи, руйнування капіталу. Немає ніякої суперечності в тому, що ця перепродукція капіталу супроводиться більш чи менш значним відносним перенаселенням. Ті самі обставини, які підвищили продуктивну силу праці, збільшили масу товарних продуктів, розширили ринки, прискорили нагромадження капіталу, як щодо маси, так і щодо вартості, і знизили норму зиску,— ці самі обставини породили і постійно породжують відносне перенаселення, перенаселення робітників, які не вживаються надлишковим капіталом в наслідок низького ступеня експлуатації праці, при якому вони тільки й могли б бути вжиті, або, принаймні, в наслідок низької норми зиску, яку вони давали б при даному ступені експлуатації.

Якщо капітал відправляється за кордон, то це стається не тому, що він абсолютно не міг би бути застосований всередині країни. Це стається тому, що за кордоном він може бути застосований при вищій нормі зиску. Але цей капітал є абсолютно надлишковий капітал для занятого робітничого населення і для даної країни взагалі. Він існує як такий поряд з відносно надлишковим населенням, і це є приклад того, як надлишковий капітал і відносно надлишкове населення існують одне поряд одного і взаємно одне одного зумовлюють.

З другого боку, зв'язане з нагромадженням падіння норми зиску необхідно викликає конкурентну боротьбу. Компенсація падіння норми зиску збільшенням маси зиску має силу тільки для сукупного капіталу суспільства і для великих капіталістів з уже влаштованими підприємствами. Новий, самостійно функціонуючий додатковий капітал не знаходить для себе таких умов компенсації, він ще тільки мусить завоювати їх собі, і тому падіння норми зиску викликає конкурентну боротьбу між капіталами, а не навпаки. Ця конкурентна боротьба супроводиться, звичайно, минущим підвищенням заробітної плати і дальшим тимчасовим зниженням норми зиску, яке випливає з цього підвищення. Те саме виявляється в перепродукції товарів, у переповненні ринків. Через те що метою капіталу є не задоволення потреб, а виробництво зиску, і що цієї мети він досягає тільки методами, при яких маса продуктів визначається масштабом виробництва, а не навпаки, то постійно мусить виникати суперечність (Zwiespalt) між обмеженими розмірами споживання на капіталістичній базі і виробництвом, яке постійно прагне переступити ці іммaнентні йому межі. А втім, адже капітал складається з товарів, і тому перепродукція капіталу включає перепродукцію товарів. Тому дивно, що ті самі економісти, які заперечують перепродукцію товарів, визнають перепродукцію капіталу. Коли кажуть, що має місце не загальна перепродукція, а диспропорція між різними галузями виробництва, то це не означає нічого іншого, як тільки те, що при капіталістичному виробництві пропорціональність окремих галузей виробництва виступає з диспропорціональності як постійний процес, бо тут зв'язок сукупного виробництва нав'язується агентам виробництва як сліпий закон, а не як збагнутий їх колективним розумом і тому опанований закон, що підпорядковує процес виробництва їх спільному контролеві. Далі, разом з цим вимагають, щоб країни, в яких капіталістичний спосіб виробництва не розвинений, споживали й виробляли в такій мірі, як це відповідає країнам капіталістичного способу виробництва. Коли кажуть, що перепродукція є тільки відносна, то це цілком правильно; але весь капіталістичний спосіб виробництва є саме тільки відносний спосіб виробництва, межі якого є не абсолютні межі, але для нього, на його базі, вони є абсолютні. Інакше яким чином могло б не бути попиту на ті самі товари, в яких має нужду маса народу, і яким чином було б

можливе те, що доводиться шукати цього попиту за кордоном, на віддалених ринках для того, щоб мати можливість платити робітникам удома пересічну кількість необхідних засобів існування? Бо тільки в цих специфічних, капіталістичних взаємозв'язках надлишковий продукт набуває такої форми, в якій його власник може подати його для споживання тільки в тому випадку, якщо він знову перетвориться для нього в капітал. Нарешті, коли кажуть, що капіталістам досить тільки обмінятися між собою своїми товарами і спожити їх, то при цьому забувається весь характер капіталістичного виробництва і забувається, що тут ідеться про зростання вартості капіталу, а не про його споживання. Коротко кажучи, всі ці заперечення проти очевидних явищ перепродукції (явищ, які існують не зважаючи на ці заперечення) зводяться до того, що межі *капіталістичного* виробництва не є межами *виробництва взагалі*, і тому вони не є межами й цього специфічного, капіталістичного способу виробництва. Але суперечність цього капіталістичного способу виробництва полягає саме в його тенденції до абсолютного розвитку продуктивних *сил*, який постійно вступає в конфлікт з тими специфічними *умовами* виробництва, в яких рухається і тільки й може рухатись капітал.

Засобів існування виробляється не занадто багато порівняно з наявним населенням. Навпаки. Їх виробляється занадто мало для того, щоб маса населення могла жити пристойно і по-людськи.

Засобів виробництва виробляється не занадто багато для того, щоб працездатна частина населення мала заняття. Навпаки. Поперше, продукується занадто велика частина населення, яка фактично непрацездатна, яка в наслідок її обставин живе тільки з експлуатації праці інших або з робіт, що можуть вважатися за такі тільки при жалюгідному способі виробництва. Подруге, засобів виробництва виробляється недосить для того, щоб усе працездатне населення працювало при найпродуктивніших умовах, отже, щоб його абсолютний робочий час скорочувався в наслідок більшої маси та ефективності сталого капіталу, застосовуваного протягом робочого часу.

Але періодично засобів праці і засобів існування виробляється занадто багато для того, щоб вони могли функціонувати як засоби експлуатації робітників при певній нормі зиску. Товарів виробляється занадто багато для того, щоб уміщену в них вартість і включену в ній додаткову вартість можна було реалізувати і перетворити зворотно в новий капітал при даних капіталістичним виробництвом умовах розподілу і відносинах споживання, тобто, щоб цей процес міг здійснюватися без вибухів, які постійно відновлюються.

Багатства виробляється не занадто багато. Але періодично його виробляється занадто багато в його капіталістичних, антагоністичних формах.

Межа капіталістичного способу виробництва виявляється:

1) В тому, що розвиток продуктивної сили праці створює

в падінні норми зиску такий закон, який на певному пункті найбільш вороже виступає проти розвитку самого цього способу виробництва і який через це мусить раз-у-раз переборюватись кризами.

2) В тому, що для розширення чи скорочення виробництва вирішальним є привласнення неоплаченої праці і відношення цієї неоплаченої праці до упредметненої праці взагалі або, висловлюючись капіталістично, що вирішальним для цього є зиск і відношення цього зиску до застосовуваного капіталу, отже, певна висота норми зиску, а не відношення виробництва до суспільних потреб, до потреб суспільно розвинених людей. Тому капіталістичне виробництво доходить до своєї межі вже на такому ступені розширення виробництва, який, навпаки, при інших передумовах був би далеко недостатнім. Воно припиняється не тоді, коли цього вимагає задоволення потреб, а тоді, коли цього припинення вимагає виробництво і реалізація зиску.

Якщо норма зиску знижується, то, з одного боку, сили капіталу скеровуються на те, щоб окремий капіталіст за допомогою кращих методів і т. д. знизив індивідуальну вартість кожної одиниці своїх товарів нижче її суспільної пересічної вартості і таким чином одержав би при даній ринковій ціні надзиск; з другого боку, виникають грюндерські підприємства і загальний сприятливий грунт для них в завзятих спробах застосування нових методів виробництва, в нових капіталовкладеннях, в нових авантюрах, щоб забезпечити хоч якийнебудь надзиск, який не залежав би від загального пересічного рівня і перевищував би його.

Норма зиску, тобто відносний приріст капіталу, має важливе значення передусім для всіх нових паростків капіталу, які групуються самостійно. І коли б утворення капіталів потрапило виключно в руки деяких небагатьох уже наявних великих капіталів, для яких маса зиску урівноважує його норму, то взагалі згас би вогонь, який оживляє виробництво. Виробництво охопив би сон. Норма зиску є рушійна сила капіталістичного виробництва; виробляється тільки те і остільки, що і оскільки може бути вироблене з зиском. Звідси острах англійських економістів перед зменшенням норми зиску. Те, що вже сама тільки можливість цього непокоїть Рікардо, свідчить якраз про його глибоке розуміння умов капіталістичного виробництва. Якраз те, що йому закидають, а саме, що він при розгляді капіталістичного виробництва, не турбуючись про „людей“, звертає увагу тільки на розвиток продуктивних сил,— яких би це не коштувало жертв людьми і капітальними *вартостями* — якраз це є в нього найвизначніше. Розвиток продуктивних сил суспільної праці є історичне завдання і виправдання капіталу. Саме цим він несвідомо утворює матеріальні умови вищої форми виробництва. Рікардо непокоїть те, що нормі зиску, цьому стимулові капіталістичного виробництва, умові й рушієві нагромадження, загро-

жує небезпека в наслідок розвитку самого виробництва. А кількісне відношення тут — усе. В дійсності в основі цього лежить щось глибше, про що він тільки догадується. В цьому виявляється чисто економічним способом, тобто з буржуазної точки зору, в межах капіталістичного розуміння, з точки зору самого капіталістичного виробництва, обмеженість капіталістичного виробництва, його відносність, те, що воно не є абсолютний, а тільки історичний спосіб виробництва, відповідний певній обмеженій епосі розвитку матеріальних умов виробництва.

IV. Додатки

Через те що розвиток продуктивної сили праці відбувається дуже нерівномірно в різних галузях промисловості, і не тільки нерівномірно щодо ступеня, а часто і в протилежному напрямі, то звідси випливає, що пересічна маса зиску (= додаткової вартості) мусить стояти далеко нижче тієї висоти, якої можна було б сподіватися відповідно до розвитку продуктивної сили в найбільш розвинених галузях промисловості. Те, що розвиток продуктивної сили в різних галузях промисловості відбувається не тільки в дуже різних пропорціях, але часто і в протилежному напрямі, виникає не тільки з анархії конкуренції і своєрідності буржуазного способу виробництва. Продуктивність праці зв'язана також з природними умовами, які часто стають менш вигідними в тій самій мірі, в якій зростає продуктивність, оскільки вона залежить від суспільних умов. Звідси протилежний рух в цих різних сферах — прогрес в одних, регрес в інших. Досить тільки згадати, наприклад, про вплив сезонів року, від чого залежить кількість найбільшої частини всіх сировинних матеріалів, про вичерпання лісів, кам'яновугільних і залізнорудних копалень і т. д.

Якщо обігова частина сталого капіталу, сировинний матеріал і т. д. постійно зростає в своїй масі в міру розвитку продуктивної сили праці, то цього не можна сказати про основний капітал, будівлі, машини, пристрої для освітлення, опалення і т. д. Хоч машина з зростанням її розмірів стає абсолютно дорожчою, але відносно вона стає дешевшою. Якщо п'ятеро робітників виробляють удесятеро більше товарів, ніж раніш, то з цієї причини витрати на основний капітал не збільшуються вдесятеро; хоч вартість цієї частини сталого капіталу зростає з розвитком продуктивної сили, але вона зростає далеко не в такій самій пропорції. Ми вже не раз відзначали ріжницю між відношенням сталого капіталу до змінного, як воно виражається в падінні норми зиску, і тим самим відношенням, як воно, з розвитком продуктивності праці, виражається щодо одиничного товару та його ціни.

[Вартість товару визначається всім робочим часом, минулим і живим, що входить у цей товар. Підвищення продуктивності праці

полягає саме в тому, що частка живої праці зменшується, а частка минулої праці збільшується, але так, що загальна сума вміщеної в товарі праці зменшується; отже, так, що жива праця зменшується дужче, ніж збільшується минула. Минула праця, втілена у вартості товару — стала частина капіталу — складається почасти із зношування основного, почасти з обігового сталого капіталу, який цілком входить у товар, — сировинного й допоміжного матеріалу. Та частина вартості, що походить з сировинного й допоміжного матеріалу, мусить з розвитком продуктивності праці зменшуватись, бо ця продуктивність відносно зазначених матеріалів виявляється саме в тому, що їх вартість знижується. Навпаки, найхарактернішим для зростаючої продуктивної сили праці є саме те, що основна частина сталого капіталу дуже значно збільшується, а разом з тим так само збільшується і та частина його вартості, яка в наслідок зношування переноситься на товари. Для того, щоб новий метод виробництва виявився як справжнє підвищення продуктивності, він мусить переносити на окремий товар меншу додаткову частину вартості, відповідну зношуванню основного капіталу, ніж та частина вартості, яка віднімається, заощаджується в наслідок зменшення живої праці, — одним словом він мусить зменшувати вартість товару. Само собою зрозуміло, що він мусить зменшувати її навіть і тоді, коли — як це буває в окремих випадках — в утворення вартості товару входить, крім додатково зношуваної частини основного капіталу, додаткова частина вартості відповідно до більшої кількості або до дорожчих сировинних і допоміжних матеріалів. Всі надбавки до вартості мусять бути більше ніж урівноважені зменшенням вартості, яке випливає із зменшення живої праці.

Тому це зменшення загальної кількості праці, яка входить у товар, здавалося б, мало бути істотною ознакою підвищеної продуктивної сили праці, незалежно від того, при яких суспільних умовах відбувається виробництво. В суспільстві, в якому виробники регулюють своє виробництво за складеним заздалегідь планом, і навіть при простому товарному виробництві продуктивність праці безумовно вимірювалась би цим масштабом. Але як стоїть справа при капіталістичному виробництві?

Припустім, що певна капіталістична галузь виробництва виробляє нормальну штуку свого товару при таких умовах: зношування основного капіталу становить на штуку $^1/_2$ шилінга або марки; сировинного й допоміжного матеріалу входить у кожну штуку на $17^1/_2$ шилінгів; заробітної плати 2 шилінги, і при нормі додаткової вартості в $100^0/_0$ додаткова вартість становить 2 шилінги. Вся вартість = 22 шилінгам або маркам. Для спрощення ми припускаємо, що в цій галузі виробництва капітал має пересічний склад суспільного капіталу, що, отже, ціна виробництва товару збігається з його вартістю, а зиск капіталіста збігається з виробленою додатковою вартістю. В такому разі витрати

виробництва товару $= 1/2 + 17 1/2 + 2 = 20$ шилінгам, пересічна норма зиску $\frac{2}{20} = 10\%$, а ціна виробництва штуки товару дорівнює його вартості $= 22$ шилінгам або маркам.

Припустім, що винайдено машину, яка наполовину скорочує потрібну на кожну штуку товару живу працю, але зате збільшує втроє ту частину вартості, яка складається з зношування основного капіталу. Тоді справа стоятиме так: зношування $= 1 1/2$ шилінгам, сировинний та допоміжний матеріал, як і раніше, $17 1/2$ шилінгів, заробітна плата 1 шилінг, додаткова вартість 1 шилінг, разом 21 шилінг або 21 марка. Вартість товару зменшилась тепер на 1 шилінг; нова машина безперечно підвищила продуктивну силу праці. Але для капіталіста справа стоятиме так: його витрати виробництва є тепер: $1 1/2$ шилінги зношування, $17 1/2$ шилінгів — сировинний і допоміжний матеріал, 1 шилінг — заробітна плата, разом 20 шилінгів, як і раніш. Через те що норма зиску безпосередньо в наслідок застосування нової машини не змінюється, він мусить одержати 10% понад витрати виробництва, що становить 2 шилінги; отже, ціна виробництва лишилась незмінною $= 22$ шилінгам, але вона на 1 шилінг вища вартості. Для суспільства, яке виробляє при капіталістичних умовах, товар *не* став дешевшим, нова машина не являє собою *ніякого* поліпшення. Отже, капіталіст не має ніякого інтересу в тому, щоб вводити нову машину. А через те що введенням нової машини він просто зробив би нічого невартою свою стару, ще не зношену машину, перетворив би її просто в старе залізо, отже, зазнав би позитивного збитку, то він дуже стережеться такої утопічної для нього дурості.

Отже, для капіталу закон зростаючої продуктивної сили праці має не безумовне значення. Для капіталу ця продуктивна сила підвищується не тоді, коли взагалі заощаджується жива праця, а тільки тоді, коли на *оплачуваній* частині живої праці заощаджується більше, ніж додається минулої праці, як це вже коротко зазначено було в книзі I, розділ XIII, 2, стор. 411*. Тут капіталістичний спосіб виробництва впадає в нову суперечність. Його історичне покликання — нестримний розвиток продуктивності людської праці, підгонюваний вперед у геометричній прогресії. Він зраджує це покликання, оскільки він, як у даному випадку, перешкоджає розвиткові продуктивності. Цим він тільки знову доводить, що він хиріє від старості і все більше й більше переживає себе.] [37]

В конкуренції збільшення мінімуму капіталу, який з підвищенням продуктивної сили стає потрібним для успішного ве-

---

* Стор. 297—298 рос. вид. 1935 р. *Ред. укр. перекладу.*

[37] Вищенаведене стоїть у дужках, тому що хоч це і є переробка з примітки оригіналу рукопису, але у викладі деяких моментів воно виходить за межі того матеріалу, що є в оригіналі. — *Ф. Е.*

дення самостійного промислового підприємства, виявляється так: як тільки нове дорожче промислове устаткування стає загальнопоширеним, дрібніші капітали на майбутнє виключаються з цього виробництва. Тільки на перших порах механічних винаходів у різних сферах виробництва дрібніші капітали можуть в них самостійно функціонувати. З другого боку, дуже великі підприємства, з надзвичайно високим відношенням сталого капіталу, як залізниці, дають не пересічну норму зиску, а тільки частину її, процент. Інакше загальна норма зиску знизилась би ще більше. Навпаки, і тут великі капітали, зібрані в формі акцій, знаходять собі поле для безпосереднього застосування.

Зростання капіталу, отже, нагромадження капіталу, включає зменшення норми зиску лиш остільки, оскільки разом з цим зростанням настають розглянуті нами вище зміни у відношенні органічних складових частин капіталу. Однак, не зважаючи на постійні, повсякденні перевороти в способі виробництва, та чи інша, більша чи менша частина всього капіталу протягом певного часу продовжує нагромаджуватися на базі даного пересічного відношення цих складових частин, так що з зростанням цієї частини не сполучена ніяка органічна переміна, отже й ніякі причини падіння норми зиску. Це постійне збільшення капіталу, а тому й розширення виробництва на основі старих методів виробництва, яке спокійно триває далі, тимчасом як поряд з ними вводяться вже нові методи, знов таки є причиною того, що норма зиску зменшується не в тій мірі, в якій зростає сукупний капітал суспільства.

Збільшення абсолютного числа робітників, не зважаючи на відносне зменшення змінного капіталу, витрачуваного на заробітну плату, відбувається не в усіх галузях виробництва і не в усіх рівномірно. В землеробстві зменшення елементу живої праці може бути абсолютним.

Зрештою, абсолютне збільшення числа найманих робітників, не зважаючи на його відносне зменшення, є тільки потреба капіталістичного способу виробництва. Для нього робочі сили стають уже зайвими, як тільки немає вже необхідності примушувати їх працювати 12—15 годин на день. Розвиток продуктивних сил, який зменшував би абсолютне число робітників, тобто в дійсності давав би змогу всій нації виконувати своє сукупне виробництво за коротший час, викликав би революцію, бо він вивів би в тираж більшість населення. В цьому знову виявляється специфічна межа капіталістичного виробництва, а також те, що воно ніяк не є абсолютною формою для розвитку продуктивних сил і створення багатства, що воно, навпаки, на певному пункті вступає в колізію з цим розвитком. Частково така колізія виявляється в періодичних кризах, які походять з того, що то одна, то друга частина робітничого населення робиться зайвою в своїй старій професії. Межа капіталістичного виробництва — надлишковий час робітників. Абсолютний надлишковий

час, який виграє суспільство, не цікавить капіталістичне виробництво. Розвиток продуктивної сили для нього важливий лиш остільки, оскільки він збільшує додатковий робочий час робітничого класу, а не оскільки він взагалі зменшує робочий час матеріального виробництва; таким чином капіталістичне виробництво рухається в суперечностях.

Ми бачили, що зростаюче нагромадження капіталу включає зростаючу концентрацію його. Таким чином зростає влада капіталу, персоніфіковане в капіталісті усамостійнення суспільних умов виробництва проти дійсних виробників. Капітал дедалі більше виявляє себе як суспільна сила, яка функціонує через капіталіста і яка не стоїть уже в ніякому відношенні до того, що може створити праця окремого індивіда, — але як відчужена, усамостійнена суспільна сила, що як річ, і за допомогою цієї речі як влада капіталіста, протистоїть суспільству. Суперечність між загальною суспільною силою, в яку перетворюється капітал, і приватною владою окремих капіталістів над цими суспільними умовами виробництва розвивається в дедалі більш кричущу суперечність і включає в собі розв'язання цього відношення, оскільки воно разом з тим передбачає вироблення умов виробництва у загальні, колективні, суспільні умови виробництва. Це вироблення визначається розвитком продуктивних сил при капіталістичному виробництві і тим способом, яким відбувається цей розвиток

Жоден капіталіст не застосовує добровільно нового способу виробництва, хоч би наскільки він був продуктивніший і хоч би наскільки він збільшував норму додаткової вартості, якщо він зменшує норму зиску. Але кожен такий новий спосіб виробництва здешевлює товари. Тому капіталіст спочатку продає їх вище їх ціни виробництва, може, вище їх вартості. Він кладе собі в кишеню ріжницю між їх витратами виробництва і ринковою ціною всіх інших товарів, вироблених при вищих витратах виробництва. Він може це робити тому, що пересічний робочий час, суспільно потрібний для виробництва цих товарів, є більший, ніж робочий час, потрібний при новому способі виробництва. Його методи виробництва стоять вище пересічних суспільних. Але конкуренція робить їх загальними і підпорядковує їх загальному законові. Тоді починається зниження норми зиску, — спочатку, може, в цій сфері виробництва, а потім вона вирівнюється з іншими, — яке, отже, цілком незалежне від волі капіталістів.

З приводу цього треба ще зауважити, що цей самий закон панує і в тих сферах виробництва, продукт яких ні безпосередньо, ні посередньо не входить у споживання робітника або в умови виробництва його засобів існування; отже, і в тих сферах виробництва, в яких ніяке здешевлення товарів не може збільшити відносну додаткову вартість, здешевити робочу силу.

(Звичайно, здешевлення сталого капіталу в усіх цих галузях може підвищити норму зиску при незмінній експлуатації робітника.) Як тільки новий метод виробництва починає поширюватись, і цим фактично дається доказ того, що ці товари можуть вироблятись дешевше, то капіталісти, які працюють при старих умовах виробництва, мусять продавати свій продукт нижче його повної ціни виробництва, бо вартість цього товару впала, робочий час, потрібний їм для виробництва цього товару, стоїть вище суспільного. Одним словом, — і це виявляється як наслідок конкуренції, — вони так само мусять запровадити новий метод виробництва, при якому відношення змінного капіталу до сталого є менше.

Всі обставини, які спричиняють те, що застосування машин здешевлює ціну товарів, вироблюваних цими машинами, завжди зводяться до зменшення тієї кількості праці, яку вбирає одиниця товару; а подруге, вони зводяться до зменшення зношуваної частини машин, вартість якої входить в одиницю товару. Чим повільнішим є зношування машин, тим на більшу кількість товарів воно розподіляється, тим більше живої праці заміщають вони до строку їх репродукції. В обох випадках збільшується кількість і вартість основного сталого капіталу порівняно із змінним.

„All other things being equal, the power of a nation to save from its profits varies with the rate of profits, is great when they are high, less, when low; but as the rate of profit declines, all other things do not remain equal... A low rate of profit is ordinarily acompanied by a rapid rate of accumulation, relatively to the numbers of the people, as in England... a high rate of profit by a slower rate of accumulation, relatively to the numbers of the people". [„При всіх інших однакових умовах спроможність нації робити заощадження з своїх зисків змінюється із зміною норми зиску; вона більша, коли норма зиску — висока, менша, коли вона — низька; але якщо норма зиску знижується, всі інші умови не лишаються однаковими... Низька норма зиску звичайно супроводиться швидким темпом нагромадження порівняно з чисельністю населення, як в Англії... висока норма зиску — повільнішим темпом нагромадження порівняно з чисельністю населення".] Приклади: Польща, Росія, Індія і т. д. (*Richard Jones:* „An Introductory Lecture on Political Economy", London 1833, стор. 50 і далі). Джонс правильно відзначає, що, не зважаючи на падаючу норму зиску, inducements and faculties to accumulate [спонуки до нагромадження і можливості нагромаджувати] збільшуються. Поперше, в наслідок зростаючого відносного перенаселення. Подруге, тому, що з зростанням продуктивності праці збільшується маса споживних вартостей, представлених тією самою міновою вартістю, отже, збільшується маса речових елементів капіталу. Потретє, тому що збільшується різноманітність галузей виробництва. Почетверте, в наслідок розвитку кредитної системи, акційних товариств і т. д.

і зв'язаної з цим легкості перетворювати гроші в капітал без того, щоб самому ставати промисловим капіталістом. Поп'яте, в наслідок зростання потреб і жадоби збагачення. Пошосте, в наслідок зростання маси вкладуваного основного капіталу і т. д.

Три головні факти капіталістичного виробництва:

1) Концентрація засобів виробництва в небагатьох руках, в наслідок чого вони перестають бути власністю безпосередніх робітників і перетворюються, навпаки, в суспільні сили виробництва. Хоча такими вони стають спочатку як приватна власність капіталістів. Ці останні є trustees [довірені] буржуазного суспільства, але вони кладуть у свою кишеню всі плоди цього довірення.

2) Організація самої праці як суспільної праці: за допомогою кооперації, поділу праці і сполучення праці з природознавством.

Як з того, так і з другого боку капіталістичний спосіб виробництва знищує приватну власність і приватну працю, хоч знищує в антагоністичних формах.

3) Утворення світового ринку.

Величезна порівняно з населенням продуктивна сила, яка розвивається при капіталістичному способі виробництва, і зростання — хоч і не в тій самій пропорції — капітальних вартостей (не тільки їх матеріального субстрату), які зростають далеко швидше, ніж населення, суперечать базі, яка порівняно з зростаючим багатством стає дедалі вужчою і для якої діє ця величезна продуктивна сила, і відносинам зростання вартості цього дедалі наростаючого капіталу. Звідси кризи.

ВІДДІЛ ЧЕТВЕРТИЙ

ПЕРЕТВОРЕННЯ ТОВАРНОГО КАПІТАЛУ І ГРОШОВОГО КАПІТАЛУ В ТОВАРНО-ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ І В ГРОШЕВО-ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ (КУПЕЦЬКИЙ КАПІТАЛ)

Розділ шістнадцятий

ТОВАРНО-ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Купецький або торговельний капітал розпадається на дві форми або підвиди: товарно-торговельний капітал і грошево-торговельний капітал, які ми тепер докладніше охарактеризуємо, оскільки це потрібно для аналізу капіталу в його основній структурі. І це тим більше потрібно, що сучасна економія, навіть в особі своїх найкращих представників, прямо звалює в одну купу торговельний капітал з промисловим капіталом і фактично зовсім не бачить його характерних особливостей.

Рух товарного капіталу був аналізований в книзі II. Якщо розглядати сукупний капітал суспільства, то одна частина його, яка хоч і складається завжди з інших елементів і яка навіть змінюється в своїй величині, перебуває завжди на ринку як товар, щоб перетворитись у гроші; друга частина перебуває на ринку в формі грошей, щоб перетворитись у товар. Він завжди перебуває в русі цього перетворення, цієї формальної метаморфози. Оскільки ця функція капіталу, який перебуває в процесі циркуляції, взагалі усамостійнюється, як особлива функція особливого капіталу, фіксується, як функція, яка в наслідок поділу праці належить особливому родові капіталістів, остільки товарний капітал стає товарно-торговельним капіталом або комерційним капіталом.

Ми вже з'ясували (книга II, розд. VI, витрати циркуляції, 2 і 3), в якій мірі можна розглядати транспортну промисловість, зберігання і розділення товарів для надання їм форми, в якій вони можуть бути розподілені, як процеси виробництва, які продовжуються в процесі циркуляції. Ці епізодичні

випадки циркуляції товарного капіталу почасти змішують з своєрідними функціями купецького або товарно-торговельного капіталу; почасти вони на практиці сполучаються з його своєрідними специфічними функціями, хоча з розвитком суспільного поділу праці функція купецького капіталу розвивається і в чистому вигляді, тобто відокремлюється від цих реальних функцій і усамостійнюється щодо них. Отже, для нашої мети, де справа йде про визначення специфічної відмінності цієї особливої форми капіталу, слід абстрагуватись від згаданих функцій. Оскільки капітал, який функціонує тільки в процесі циркуляції, спеціально товарно-торговельний капітал, почасти сполучає ці функції з своїми, він виступає не в своїй чистій формі. Відкинувши, усунувши ці функції, ми матимем чисту форму товарно-торговельного капіталу.

Ми бачили, що буття капіталу як товарного капіталу і та метаморфоза, яку він, як товарний капітал, проробляє в сфері циркуляції, на ринку, — метаморфоза, яка зводиться до купівлі й продажу, до перетворення товарного капіталу в грошовий капітал і грошового капіталу в товарний капітал, — становить фазу процесу репродукції промислового капіталу, отже, фазу сукупного процесу виробництва його; але разом з тим ми бачили, що в цій своїй функції, як капітал циркуляції, він відрізняється від себе самого, як продуктивного капіталу. Це — дві окремі, відмінні форми існування одного й того ж капіталу. Частина сукупного суспільного капіталу постійно перебуває на ринку в цій формі існування як капітал циркуляції, в процесі цієї метаморфози, хоч для кожного окремого капіталу його буття як товарного капіталу і його метаморфоза як такого становить тільки постійно зникаючий і постійно відновлюваний перехідний пункт, перехідну стадію безперервності його процесу виробництва, і хоч через це елементи товарного капіталу, який перебуває на ринку, постійно змінюються, бо вони постійно витягаються з товарного ринку і так само постійно повертаються на нього як новий продукт процесу виробництва.

Отож, товарно-торговельний капітал є не що інше, як перетворена форма частини цього капіталу циркуляції, який постійно перебуває на ринку, постійно перебуває в процесі метаморфози і постійно охоплений сферою циркуляції. Ми кажемо: частини, бо певна частина продажу й купівлі товарів постійно відбувається безпосередньо між самими промисловими капіталістами. Цю частину ми в цьому дослідженні залишаємо цілком осторонь, бо вона нічого не дає для визначення поняття, для зрозуміння специфічної природи купецького капіталу, а, з другого боку, для нашої мети ми вичерпно дослідили її вже в книзі II.

Торговець товарами, як капіталіст взагалі, виступає на ринок насамперед як представник певної суми грошей, яку він авансує як капіталіст, тобто яку він хоче перетворити з x (первісної вартості цієї суми) в $x + \Delta x$ (цю суму плюс зиск на неї). Але

для нього не тільки як для капіталіста взагалі, а спеціально як для торговця товарами, само собою очевидно, що його капітал первісно мусить з'явитись на ринку в формі грошового капіталу, бо він не виробляє ніяких товарів, а тільки торгує ними, опосереднює їх рух, а для того, щоб торгувати ними, він мусить їх спочатку купити, отже, мусить бути володільцем грошового капіталу.

Припустім, що якийсь торговець товарами володіє 3000 фунтами стерлінгів, які він збільшує в їх вартості як торговельний капітал. На ці 3000 фунтів стерлінгів він купує у фабриканта, який виробляє полотно, наприклад, 30 000 метрів полотна по 2 шилінги за метр. Він продає ці 30 000 метрів. Якщо пересічна річна норма зиску = 10% і якщо він, після відрахування всіх накладних витрат, одержує 10% річного зиску, то на кінець року він перетворить ці 3000 фунтів стерлінгів у 3300 фунтів стерлінгів. Яким чином він одержує цей зиск — це питання, яке ми розглянемо тільки пізніше. Тут ми насамперед розглянемо тільки форму руху його капіталу. На ці 3000 фунтів стерлінгів він весь час купує полотно і весь час продає це полотно; він постійно повторює цю операцію купівлі для продажу, *Г — Т — Г'*, просту форму капіталу, в якій цей капітал цілком зв'язаний у процесі циркуляції, не перериваному інтервалами процесу виробництва, який лежить поза його власним рухом і функцією.

Яке ж є відношення цього товарно-торговельного капіталу до товарного капіталу як простої форми існування промислового капіталу? Щодо фабриканта полотна, то він грішми купця реалізував вартість свого полотна, виконав першу фазу метаморфози свого товарного капіталу, перетворення його в гроші, і може тепер, при інших незмінних умовах, знову перетворити гроші у пряжу, вугілля, заробітну плату і т. д., з другого боку — в засоби існування і т. д. для споживання свого доходу; отже, залишаючи осторонь витрачання доходу, він може продовжувати процес репродукції.

Але, хоч для нього, для виробника полотна, вже відбулася метаморфоза полотна в гроші, його продаж, вона ще не відбулася для самого полотна. Як і раніш, полотно перебуває на ринку як товарний капітал і має призначення виконати свою першу метаморфозу, бути проданим. З цим полотном нічого не сталося, крім переміни особи його володільця. За своїм призначенням, за своїм становищем у процесі воно, як і раніше, є товарний капітал, продажний товар; тільки тепер воно перебуває в руках купця, а не в руках виробника, як це було раніш. Функція його продажу, опосереднення першої фази його метаморфози, забрана від виробника купцем і перетворена в його спеціальне заняття, — тимчасом як раніше це була функція, яку мав виконувати виробник після виконання функції виробництва полотна.

Припустім, що купцеві не вдалося продати 30 000 метрів протягом того періоду часу, який потрібний виробникові

полотна для того, щоб знову кинути на ринок 30 000 метрів вартістю в 3000 фунтів стерлінгів. Купець не може їх знову купити, бо він ще має на складі непроданих 30 000 метрів, які ще не перетворились для нього в грошовий капітал. Тоді настає застій, перерив репродукції. Виробник полотна міг би, звичайно, мати в своєму розпорядженні додатковий грошовий капітал, який він міг би, незалежно від продажу цих 30 000 метрів, перетворити в продуктивний капітал і таким чином продовжувати процес виробництва. Але таке припущення зовсім не змінює справи. Оскільки справа йде про капітал, авансований на ці 30 000 метрів, процес його репродукції є і лишається перерваним. Отже, тут дійсно з очевидністю виявляється, що операції купця є не що інше, як операції, які взагалі мусять бути виконані для того, щоб перетворити товарний капітал виробника у гроші; операції, які опосереднюють функції товарного капіталу в процесі циркуляції і репродукції. Якщо замість незалежного купця цим продажем і, крім того, закупівлею повинен був би займатись як виключною справою простий прикажчик виробника, то цей зв'язок ні на одну хвилину не був би прихований.

Отже, товарно-торговельний капітал є безперечно не що інше, як товарний капітал виробника, капітал, який повинен пробити процес свого перетворення в гроші, виконати на ринку свою функцію як товарний капітал; тільки тепер ця функція виступає не як побічна операція виробника, а як виключна операція особливого роду капіталістів, торговців товарами, усамостійнюється як заняття в особливій сфері капіталовкладення.

Зрештою, це виявляється і в специфічній формі циркуляції товарно-торговельного капіталу. Купець купує товари і потім продає їх: *Г — Т — Г'*. В простій товарній циркуляції або навіть в циркуляції товарів, якою вона виступає як процес циркуляції промислового капіталу, *Т' — Г — Т*, циркуляція опосереднюється тим, що кожний грошовий знак двічі міняє місце. Виробник полотна продає свій товар, полотно, перетворює його в гроші; гроші покупця переходять у його руки. На ці самі гроші він купує пряжу, вугілля, працю і т. д., знову витрачає ці самі гроші, щоб зворотно перетворити вартість полотна в товари, які становлять елементи виробництва полотна. Товар, який він купує, не той самий товар, товар не того самого роду, який він продає. Він продав продукти і купив засоби виробництва. Але інакше стоїть справа в русі купецького капіталу. На 3000 фунтів стерлінгів торговець полотном купує 30 000 метрів полотна; він продає ці самі 30 000 метрів полотна, щоб одержати назад з циркуляції грошовий капітал (3000 фунтів стерлінгів, крім зиску). Отже, тут двічі міняє місце не той самий грошовий знак, а той самий товар; він переходить з рук продавця в руки покупця і з рук покупця, який тепер став продавцем, в руки іншого покупця. Він продається двічі і може бути проданий ще багато разів при втручанні в справу ряду купців; і якраз

тільки за допомогою цього повторного продажу, за допомогою дворазової зміни місця того самого товару, перший купець одержує назад гроші, авансовані на купівлю товару; тільки цим опосереднюється повернення до нього цих грошей. В одному випадку, випадку *Т'* — *Г* — *Т*, дворазова зміна місця тих самих грошей опосереднює те, що товар відчужується в одній формі і привласнюється в другій. В другому випадку, випадку *Г* — *Т*—*Г'*, дворазова зміна місця того самого товару опосереднює те, що авансовані гроші знову вилучаються з циркуляції. Саме при цьому й виявляється, що товар ще не проданий остаточно, якщо він перейшов з рук виробника до рук купця, що цей останній тільки продовжує операцію продажу, або обслуговування функції товарного капіталу. Але разом з тим виявляється, що те, що для продуктивного капіталіста є *Т* — *Г*, проста функція його капіталу в його минущій формі товарного капіталу, те для купця є *Г* — *Т* — *Г'*, особливим процесом збільшення вартості авансованого ним грошового капіталу. Одна фаза метаморфози товару виявляється тут, щодо купця, як *Г* — *Т* — *Г'*, отже, як еволюція капіталу особливого роду.

Купець остаточно продає товар, в даному разі полотно, споживачеві, однаково, чи це буде продуктивний споживач (наприклад, білільник), чи особистий, який використовує полотно для свого особистого споживання. В наслідок цього до купця повертається назад авансований капітал (разом із зиском), і він може знову почати цю операцію. Коли б при купівлі полотна гроші функціонували тільки як платіжний засіб, так що купцеві довелося б платити тільки через шість тижнів після одержання товару, і коли б він його продав раніше, ніж мине цей час, то він міг би заплатити виробникові полотна за його товар, не авансувавши особисто ніякого грошового капіталу. Коли б він не продав товар, то він мусив би авансувати 3000 фунтів стерлінгів при настанні строку платежу, замість того, щоб авансувати їх відразу при здачі йому полотна; а коли б він в наслідок падіння ринкових цін продав товар нижче купівельної ціни, то він мусив би замістити недібрану частину з свого власного капіталу.

Що ж надає товарно-торговельному капіталові характеру самостійно функціонуючого капіталу, тимчасом як у руках виробника, який сам продає свої товари, він, очевидно, виступає тільки як особлива форма його капіталу в особливій фазі процесу його репродукції, під час його перебування в сфері циркуляції?

Поперше: Та обставина, що товарний капітал пророблює своє остаточне перетворення в гроші, отже, свою першу метаморфозу, виконує на ринку властиву йому qua [як] товарному капіталові функцію, перебуваючи в руках агента, відмінного від виробника цього товарного капіталу; і та обставина, що ця функція товарного капіталу опосереднюється операціями купця, його

купівлями й продажами, так що ці операції розвиваються в форму особливого заняття, відокремленого від усіх інших функцій промислового капіталу і тому самостійного. Це — особлива форма суспільного поділу праці, так що певна частина функції, яка взагалі має бути виконана в особливій фазі процесу репродукції капіталу, — в даному випадку у фазі циркуляції, — виступає як виключна функція особливого агента циркуляції, відмінного від виробника. Однак, від цього це особливе заняття ні в якому разі не виступало б ще як функція особливого капіталу, відмінного від промислового капіталу, що перебуває в процесі своєї репродукції, і самостійного відносно промислового капіталу; це заняття і в дійсності не виступає як таке в тих випадках, коли торгівля товарами провадиться за допомогою простих комівояжерів або інших безпосередніх агентів промислового капіталіста. Отже, до цього мусить долучитися ще й другий момент.

Подруге: Цей другий момент полягає в тому, що самостійний агент циркуляції, купець, авансує в цьому своєму становищі грошовий капітал (власний або позичений). Те, що для промислового капіталу, який перебуває в процесі своєї репродукції, виступає просто як *Т — Г*, як перетворення товарного капіталу в грошовий капітал або простий продаж, те для купця виступає як *Г—Т—Г'*, як купівля і продаж того самого товару, отже, як повернення до нього за допомогою продажу того грошового капіталу, який від нього віддалився при купівлі.

Те, що для купця, оскільки він авансує капітал на купівлю товару у виробника, виступає як *Г—Т—Г*, це є завжди *Т—Г*, перетворення товарного капіталу в грошовий капітал; це завжди перша метаморфоза товарного капіталу, хоча той самий акт може для виробника або для промислового капіталу, який перебуває в процесі своєї репродукції, виступати як *Г—Т*, як зворотне перетворення грошей у товар (в засоби виробництва) або як друга фаза метаморфози. Для виробника полотна першою метаморфозою було *Т — Г*, перетворення товарного капіталу в грошовий капітал. Цей акт для купця виступає як *Г—Т*, як перетворення його грошового капіталу в товарний капітал. Якщо ж він продає полотно білільникові, то для білільника це становить *Г—Т*, перетворення грошового капіталу в продуктивний капітал, або другу метаморфозу його товарного капіталу; але для купця це становить *Т — Г*, продаж купленого ним полотна. Але в дійсності товарний капітал, вироблений фабрикантом полотна, тільки тепер остаточно проданий, або це *Г—Т—Г* купця становить тільки опосереднюючий процес для *Т—Г* між двома виробниками. Або припустім, що фабрикант, який виробляє полотно, на частину вартості проданого полотна купує пряжу в торговця пряжею. Таким чином це є для нього *Г—Т*. Але для купця, який продає пряжу, це є *Т—Г*, перепродаж пряжі; а відносно самої пряжі як товарного капіталу це є тільки остаточний продаж її, в наслідок якого вона переходить із сфери цирку-

ляції у сферу споживання, *Т—Г*, остаточне вивершення її першої метаморфози. Отже, чи купує купець у промислового капіталіста чи продає йому, його *Г—Т—Г*, кругобіг купецького капіталу, завжди виражає тільки те, що відносно самого товарного капіталу, як перехідної форми промислового капіталу, який репродукує себе, є просто *Т—Г*, просто здійснення його першої метаморфози. *Г—Т* купецького капіталу є разом з тим *Т—Г* тільки для промислового капіталіста, але не для вироблюваного ним товарного капіталу: це тільки перехід товарного капіталу з рук промисловця в руки агента циркуляції; тільки *Т—Г* купецького капіталу є остаточне *Т—Г* функціонуючого товарного капіталу. *Г—Т—Г* є тільки два *Т—Г* того самого товарного капіталу, два послідовні продажі його, які тільки й опосереднюють його останній і остаточний продаж.

Отже, товарний капітал набирає у товарно-торговельному капіталі вигляду самостійного роду капіталу в наслідок того, що купець авансує грошовий капітал, який зростає в своїй вартості як капітал, функціонує як капітал лиш остільки, оскільки він уживається виключно для того, щоб опосереднювати метаморфозу товарного капіталу, його функцію як товарного капіталу, тобто його перетворення в гроші, і він робить це за допомогою постійної купівлі й продажу товарів. Це є його виключна операція; ця діяльність, яка опосереднює процес циркуляції промислового капіталу, є виключна функція грошового капіталу, яким оперує купець. Завдяки цій функції він перетворює свої гроші в грошовий капітал, надає своєму *Г* вигляду *Г—Т—Г'*, і за допомогою того самого процесу перетворює товарний капітал у товарно-торговельний капітал.

Товарно-торговельний капітал, оскільки і поки він існує в формі товарного капіталу, — з точки зору процесу репродукції сукупного суспільного капіталу, — є, очевидно, не що інше, як частина промислового капіталу, яка перебуває ще на ринку, пророблює процес своєї метаморфози і тепер існує та функціонує як товарний капітал. Отже, грошовий капітал, який ми повинні тепер розглядати у відношенні до сукупного процесу репродукції капіталу, є тільки авансований купцем *грошовий* капітал, який призначений виключно для купівлі й продажу і який через це ніколи не набирає іншої форми, крім форми товарного капіталу і грошового капіталу, ніколи не набирає форми продуктивного капіталу і завжди лишається замкненим у сфері циркуляції капіталу.

Як тільки виробник, фабрикант полотна, продасть свої 30 000 метрів купцеві за 3000 фунтів стерлінгів, він купує на виручені таким чином гроші потрібні засоби виробництва, і його капітал знову вступає у процес виробництва; його процес виробництва триває далі, іде безперервно. Перетворення його товару в гроші для нього відбулось. Але для самого полотна це перетворення, як ми бачили, ще не відбулось. Полотно ще не остаточно пере-

творилося в гроші, ще не ввійшло як споживна вартість у споживання, продуктивне чи особисте. Торговець полотном репрезентує тепер на ринку той самий товарний капітал, який первісно репрезентував на ньому виробник полотна. Для цього останнього процес метаморфози скоротився, але тільки для того, щоб продовжуватись у руках купця.

Коли б виробник полотна мусив чекати, поки його полотно дійсно перестане бути товаром, поки воно перейде до останнього покупця, продуктивного або особистого споживача, то його процес репродукції був би перерваний. Абож для того, щоб його не переривати, він мусив би обмежити свої операції, перетворювати в пряжу, вугілля, працю і т. д., коротко кажучи, в елементи продуктивного капіталу, меншу частину свого полотна, а більшу частину його тримати в себе як грошовий резерв для того, щоб, поки одна частина його капіталу як товар перебуває на ринку, друга частина могла продовжувати процес виробництва, так що коли одна частина його капіталу надходить на ринок як товар, друга повертається назад у грошовій формі. Цей поділ його капіталу не усувається втручанням купця. Але без цього останнього частина капіталу циркуляції, наявна у формі грошового резерву, завжди мусила б бути відносно більшою порівняно з частиною, застосовуваною у формі продуктивного капіталу, і відповідно до цього скоротився б масштаб репродукції. Замість цього виробник може тепер постійно застосовувати більшу частину свого капіталу на власне процес виробництва і меншу частину як грошовий резерв.

Але зате тепер інша частина суспільного капіталу, в формі купецького капіталу, постійно перебуває у сфері циркуляції. Вона завжди застосовується тільки для того, щоб купувати і продавати товари. Таким чином, видимо, відбувається тільки переміна осіб, в руках яких перебуває цей капітал.

Коли б купець, замість того, щоб купити на 3000 фунтів стерлінгів полотна з метою знову продати його, сам продуктивно застосував би ці 3000 фунтів стерлінгів, то продуктивний капітал суспільства збільшився б. Звичайно, тоді виробник полотна — а так само й купець, який перетворився тепер у промислового капіталіста — мусив би значнішу частину свого капіталу тримати в себе як грошовий резерв. З другого боку, якщо купець лишається купцем, то виробник заощаджує час, потрібний для продажу, і може вживати його для нагляду за процесом виробництва, тимчасом як купець мусить весь свій час уживати для продажу.

Якщо купецький капітал не перевищує своїх необхідних пропорцій, то слід визнати:

1) що в наслідок поділу праці капітал, який займається виключно купівлею і продажем (а, крім грошей, потрібних для купівлі товарів, сюди належать також гроші, які мусять витрачатись на працю, необхідну для ведення торговельного підпри-

ємства, на сталий капітал купця, складські будівлі, транспорт і т. д.), є менший, ніж він був би в тому випадку, коли б промисловий капітал сам мусив вести всю торговельну частину свого підприємства;

2) що через те що купець займається виключно цією справою, то не тільки для виробника його товар раніше перетворюється в гроші, але й сам товарний капітал проробляє свою метаморфозу швидше, ніж він міг би це робити у руках виробника;

3) що, коли розглядати сукупний купецький капітал відносно промислового капіталу, то один оборот купецького капіталу може представляти не тільки обороти багатьох капіталів в одній сфері виробництва, але й обороти кількох капіталів у різних сферах виробництва. Перше має місце тоді, коли, наприклад, торговець полотном, після того як він на свої 3000 фунтів стерлінгів купив і знову продав продукт виробника полотна, раніше ніж той самий виробник знову кине на ринок ту саму кількість товарів, купує і знову продає продукт іншого або декількох інших виробників полотна, опосереднюючи таким чином обороти різних капіталів у тій самій сфері виробництва. Друге має місце тоді, коли купець, наприклад, після продажу полотна купує шовк, отже, опосереднює оборот капіталу в іншій сфері виробництва.

Взагалі слід зауважити таке. Оборот промислового капіталу обмежується не тільки часом обігу, але й часом виробництва. Оборот купецького капіталу, оскільки він торгує тільки товарами певного роду, обмежується не оборотом одного промислового капіталу, а оборотом усіх промислових капіталів однієї і тієї ж галузі виробництва. Купець, після того як він купить і продасть полотно одного, може потім купити і продати полотно іншого, раніше ніж перший знову кине товар на ринок. Отже, той самий купецький капітал може послідовно опосереднювати різні обороти капіталів, вкладених у якійнебудь галузі виробництва; так що його оборот не є тотожний з оборотами якогонебудь окремого промислового капіталу, і тому він заміщає не тільки той грошовий резерв, що його мусив би мати in petto [напоготові] цей окремий промисловий капіталіст. Оборот купецького капіталу в якійсь сфері виробництва, звичайно, обмежений сукупним виробництвом цієї сфери. Але він не обмежений границями виробництва або часом обороту одиничного капіталу цієї сфери, оскільки цей час обороту визначається часом виробництва. Припустім, що *A* постачає товар, який потребує для свого виробництва три місяці. Після того як купець купить його і продасть, скажімо, протягом одного місяця, він може купити і продати такий самий продукт іншого виробника. Або, наприклад, після того як він продасть хліб одного фермера, він може на ті самі гроші купити й продати хліб другого фермера і т. д. Оборот його капіталу обмежений масою

хліба, яку він послідовно може купити й продати протягом даного часу, наприклад, протягом року, тимчасом як оборот капіталу фермера, незалежно від часу обігу, обмежений часом виробництва, що триває рік.

Але оборот одного й того ж купецького капіталу може з таким самим успіхом опосереднювати обороти капіталів у різних галузях виробництва.

Оскільки один і той самий купецький капітал в різних оборотах служить для того, щоб послідовно перетворювати різні товарні капітали в гроші, отже, по черзі купує і продає їх, він як грошовий капітал виконує відносно товарного капіталу ту саму функцію, яку взагалі гроші числом своїх обігів за даний період виконують відносно товарів.

Оборот купецького капіталу не є тотожний з оборотом або з одноразовою репродукцією рівновеликого промислового капіталу; навпаки, він дорівнює сумі оборотів певного числа таких капіталів, чи в тій самій, чи в різних сферах виробництва. Чим швидше обертається купецький капітал, тим менша є та частина всього грошового капіталу, яка фігурує як купецький капітал; чим повільніше він обертається, тим більша ця частина. Чим менше розвинене виробництво, тим більша є сума купецького капіталу порівняно з сумою товарів, що їх взагалі кидають у циркуляцію; але тим менша вона абсолютно або порівняно з більш розвиненим станом виробництва. І навпаки. Тому при такому нерозвиненому стані виробництва більша частина власне грошового капіталу перебуває в руках купців, майно яких у відміну від майна інших становить таким чином грошове майно.

Швидкість циркуляції авансовуваного купцем грошового капіталу залежить: 1) від швидкості, з якою відновлюється процес виробництва і переплітаються між собою різні процеси виробництва; 2) від швидкості споживання.

Для того, щоб купецький капітал проробив тільки розглянутий вище оборот, немає потреби спочатку купити товарів на всю величину його вартості, а потім продавати їх. Купець одночасно проробляє обидва ці рухи. Його капітал поділяється тоді на дві частини. Одна складається з товарного капіталу, друга — з грошового капіталу. Він купує в одному місці і перетворює цим свої гроші у товар. Він продає в другому місці і перетворює цим другу частину товарного капіталу в гроші. З одного боку, до нього повертається його капітал як грошовий капітал, тимчасом як, з другого боку, до нього припливає товарний капітал. Чим більша частина, яка існує в одній формі, тим менша частина, яка існує в другій формі. Ці частини міняються одна з другою і урівноважують одна другу. Коли з уживанням грошей як засобу циркуляції сполучається вживання їх як платіжного засобу і кредитна система, яка виростає на цьому грунті, то грошова частина купецького капіталу ще більше зменшується порівняно з розмірами операцій, виконуваних цим купецьким капіта-

лом. Якщо я куплю на 1000 фунтів стерлінгів вина із строком платежу через 3 місяці і продам це вино за готівку до того, як минуть ці три місяці, то для цієї операції не доводиться авансувати жодної копійки. В цьому випадку якнайнаочніше ясно також, що грошовий капітал, який тут фігурує як купецький капітал, є безперечно не що інше, як сам промисловий капітал у своїй формі грошового капіталу, в процесі свого повернення до самого себе у формі грошей. (Та обставина, що виробник, який продав на 1000 фунтів стерлінгів товарів із строком платежу через 3 місяці, може дисконтувати в банкіра одержаний при цьому вексель, тобто боргове зобов'язання, ні трохи не змінює справи і не має ніякого відношення до капіталу торговця товарами.) Якщо за цей проміжок часу ринкові ціни товару впадуть, скажемо, на $^1/_{10}$, то купець не тільки не одержить ніякого зиску, а взагалі виручить тільки 2700 фунтів стерлінгів замість 3000 фунтів стерлінгів. Він мусив би додати 300 фунтів стерлінгів для того, щоб сплатити борг. Ці 300 фунтів стерлінгів функціонували б тільки як резерв для вирівнювання ріжниці в ціні. Але те саме стосується і до виробника. Коли б він сам продавав по знижених цінах, то він теж утратив би 300 фунтів стерлінгів і не міг би без резервного капіталу знову почати виробництво в попередньому масштабі.

Торговець полотном купує у фабриканта на 3000 фунтів стерлінгів полотна; фабрикант з цих 3000 фунтів стерлінгів платить, наприклад, 2000 фунтів стерлінгів, щоб купити пряжу; він купує цю пряжу в торговця пряжею. Гроші, якими фабрикант платить торговцеві пряжею, не є гроші торговця полотном, бо цей останній одержав за них товар на таку саму суму. Це — грошова форма його власного капіталу. В руках торговця пряжею ці 2000 фунтів стерлінгів виступають тепер як грошовий капітал, що повернувся до нього; але в якій мірі вони є таким грошовим капіталом, як відмінні від цих 2000 фунтів стерлінгів як грошової форми, яку скинуло з себе полотно і набрала пряжа? Якщо торговець пряжею купив у кредит і продав за готівку до того, як минув строк платежу, то в цих 2000 фунтах стерлінгів не міститься жодної копійки купецького капіталу, відмінного від тієї грошової форми, якої набирає сам промисловий капітал в процесі свого кругобігу. Товарно-торговельний капітал, оскільки він, отже, не є проста форма промислового капіталу, який перебуває в вигляді товарного капіталу або грошового капіталу в руках купця, є не що інше, як частина грошового капіталу, яка належить самому купцеві і застосовується в купівлі й продажу товарів. Ця частина в зменшеному масштабі представляє частину капіталу, авансованого на виробництво, яка завжди мусила б перебувати в руках промисловців як грошовий резерв, як купівельний засіб, і завжди мусила б циркулювати як їх грошовий капітал. Ця частина перебуває тепер, зменшеною, в руках капіталістів-купців, постійно функціо-

нуючи як така в процесі циркуляції. Це — частина сукупного капіталу, яка, коли залишити осторонь витрачання доходів, мусить постійно циркулювати на ринку як купівельний засіб, щоб підтримувати безперервність процесу репродукції. Вона тим менша у відношенні до сукупного капіталу, чим швидше йде процес репродукції і чим більше розвинена функція грошей як платіжного засобу, тобто чим більше розвинена кредитна система.[38]

Купецький капітал є не що інше, як капітал, що функціонує в сфері циркуляції. Процес циркуляції є фаза сукупного процесу репродукції. Але в процесі циркуляції не виробляється ніякої вартості, а тому й ніякої додаткової вартості. В ньому відбуваються тільки зміни форми тієї самої маси вартості. Справді, в ньому не відбувається нічого іншого, крім метаморфози товарів, яка як така не має ніякого відношення до творення вартості або до зміни вартості. Якщо при продажу виробленого товару реалізується додаткова вартість, то це тому, що ця остання вже існує в ньому; тому при другому акті, при зворотному обміні грошового капіталу на товар (на елементи ви-

[38] Для того, щоб мати змогу класифікувати купецький капітал як виробничий капітал, *Рамсей* змішує його з транспортною промисловістю і називає торгівлю „the transport of commodities from one place to another“ [транспортуванням товарів з одного місця до іншого] („An Essay on the Distribution of Wealth“, стор. 19). Те саме змішування маємо вже у *Веррі* („Meditazioni sulla Economia Politica“, § 4 [Мілано 1804, стор. 32]) і у *Сея* („Traité d'Economie Politique“, I, 14—15). — В своїх „Elements of Political Economy“ (Andover і New Jork 1835) *I. P. Newman* каже: „In the existing economical arrangements of society, the very act which is performed by the merchant, of standing between the producer and the consumer, advancing to the former capital and receiving products in return, and handing over these products to the latter, receiving back capital in return, is a transaction which both facilitates the economical process of the community, and adds value to the products in relation to which it is performed“ [„При існуючому економічному устрої суспільства дійсний акт, який виконує купець, стаючи між виробником і споживачем, авансуючи виробникові капітал і одержуючи в заміну продукти, передаючи потім ці продукти споживачеві і одержуючи за це від нього знову свій капітал, є операція, яка полегшує економічний процес суспільства і додає вартість до продуктів, з якими вона проводилась“] (стор. 174). Таким чином, завдяки посередництву купця виробник і споживач заощаджують гроші й час. Така послуга вимагає авансування капіталу й праці і мусить бути оплачена, „since it adds value to products, for the same products, in the hands of cousumers, are worth more than in the hands of producers“ [„бо вона додає до продуктів вартість, тому що ті самі продукти мають у руках споживачів більшу вартість, ніж у руках виробників“]. І таким чином торгівля здається йому, цілком так само, як панові Сеєві, „strictly an act of production“ [в строгому значенні слова актом виробництва] (стор. 175). Цей погляд Ньюмена цілком хибний. *Споживна вартість* товару в руках споживача є більша, ніж у руках виробника, тому що вона взагалі тільки тут реалізується. Адже споживна вартість товару реалізується, починає виконувати свою функцію тільки тоді, коли товар переходить у сферу споживання. В руках виробника вона існує лиш у потенціальній формі. Але товар не оплачують двічі: спочатку його мінову вартість, а потім ще, крім того, його споживну вартість. Тим, що я оплачую його мінову вартість, я привласнюю собі його споживну вартість. І мінова вартість не дістає ні найменшого приросту від того, що товар переходить з рук виробника або посередника-купця в руки споживача.

робництва), покупцем так само не реалізується ніякої додаткової вартості, а тільки підготовляється, за допомогою обміну грошей на засоби виробництва і робочу силу, виробництво додаткової вартості. Навпаки. Оскільки ці метаморфози вимагають певного часу циркуляції — часу, протягом якого капітал взагалі не виробляє і, отже, не виробляє й додаткової вартості, — цей час обмежує творення вартості, і додаткова вартість, виражена як норма зиску, стоятиме саме в зворотному відношенні до тривалості часу циркуляції. Тому купецький капітал не створює ні вартості, ні додаткової вартості, тобто не створює безпосередньо. Оскільки він сприяє скороченню часу циркуляції, він посередньо може допомагати збільшенню додаткової вартості, вироблюваної промисловим капіталістом. Оскільки він допомагає розширювати ринок і опосереднює поділ праці між капіталістами, отже, дає капіталові змогу працювати в більшому масштабі, його функція сприяє підвищенню продуктивності промислового капіталу і його нагромадженню. Оскільки він скорочує час обігу, він підвищує відношення додаткової вартості до авансованого капіталу, отже, норму зиску. Оскільки він скорочує ту частину капіталу, яка мусить постійно перебувати в сфері циркуляції як грошовий капітал, він збільшує частину капіталу, застосовувану безпосередньо на виробництво.

Розділ сімнадцятий

ТОРГОВЕЛЬНИЙ ЗИСК

В книзі II ми бачили, що чисті функції капіталу в сфері циркуляції — операції, які мусить виконати промисловий капіталіст для того, щоб, поперше, реалізувати вартість своїх товарів і, подруге, знову перетворити цю вартість в елементи виробництва товару, операції для опосереднення метаморфоз товарного капіталу *Т'—Г—Т*, отже, акти продажу й купівлі,— що вони не створюють ні вартості, ні додаткової вартості. Навпаки, виявилось, що потрібний для цього час, об'єктивно — щодо товарів і суб'єктивно — щодо капіталістів, ставить межі творенню вартості і додаткової вартості. Те, що має силу для метаморфози товарного капіталу самого по собі, ніяк не змінюється, звичайно, від того, що частина цього капіталу набирає форми товарно-торговельного капіталу, або що операції, якими опосереднюється метаморфоза товарного капіталу, виступають як особливе заняття особливого підрозділу капіталістів або як виключна функція частини грошового капіталу. Якщо продаж і купівля товарів — а до цього зводиться метаморфоза товарного капіталу *Т'—Г—Т*— самими промисловими капіталістами є операції, які не створюють ніякої вартості або додаткової вартості, то вони ні в якому разі не можуть набути властивості створювати її від того, що вони виконуватимуться не промисловими капіталістами, а іншими особами.

Далі, якщо частина сукупного суспільного капіталу, яка постійно мусить бути в розпорядженні як грошовий капітал, щоб процес репродукції не переривався процесом циркуляції, а тривав безперервно,— якщо цей грошовий капітал не створює ні вартості, ні додаткової вартості, то він не може набути цих властивостей від того, що для виконання тих самих функцій він постійно кидатиметься в циркуляцію не промисловими капіталістами, а капіталістами іншого підрозділу. Наскільки купецький капітал може бути посередньо продуктивним, про це ми вже згадували і пізніше розглянемо ще докладніше.

Отже, товарно-торговельний капітал,—якщо відкинути всі гетерогенні функції, які можуть бути з ним зв'язані, як зберігання, відправка, транспортування, розділ, роздрібнення, і обмежитись його справжньою функцією купівлі ради продажу,— не створює ні вартості, ні додаткової вартості, а тільки опосереднює їх реалізацію, а разом з тим і дійсний обмін товарів, перехід їх з одних рук в інші, суспільний обмін речовин. Однак, тому що фаза циркуляції промислового капіталу цілком так само становить фазу процесу репродукції, як і виробництво, то капітал, який самостійно функціонує в процесі циркуляції, мусить цілком так само давати пересічний річний зиск, як і капітал, що функціонує в різних галузях виробництва. Коли б купецький капітал давав у процентах вищий пересічний зиск, ніж промисловий капітал, то частина промислового капіталу перетворилася б у купецький капітал. Коли б він давав зиск нижчий за пересічний, то відбувся б протилежний процес. Частина купецького капіталу перетворилася б у промисловий капітал. Жодний рід капіталу не може міняти свого призначення, своєї функції з більшою легкістю, ніж купецький капітал.

Через те що купецький капітал сам не створює ніякої додаткової вартості, то ясно, що додаткова вартість, яка припадає йому в формі пересічного зиску, становить частину додаткової вартості, створеної сукупним продуктивним капіталом. Але питання тепер полягає ось у чому: яким чином купецький капітал притягає до себе ту частину створеної продуктивним капіталом додаткової вартості, або зиску, яка йому припадає?

Це тільки зовнішня видимість, ніби торговельний зиск є проста надбавка, номінальне підвищення ціни товарів понад їх вартість.

Ясно, що купець може одержувати свій зиск тільки з ціни товарів, які він продає, і ще ясніше, що цей зиск, одержуваний ним при продажу своїх товарів, мусить дорівнювати ріжниці між його купівельною ціною і його продажною ціною, дорівнювати надлишкові цієї останньої порівняно з першою.

Можливо, що після купівлі товару і до його продажу в нього входять додаткові витрати (витрати циркуляції), і так само можливо, що таких витрат не доводиться на нього робити. Якщо такі витрати входять у нього, то ясно, що надлишок продажної ціни понад купівельну ціну представляє не самий тільки зиск.

Щоб спростити дослідження, ми насамперед припустимо, що ніяких таких витрат у товар не входить.

Для промислового капіталіста ріжниця між продажною ціною і купівельною ціною його товарів дорівнює ріжниці між їх ціною виробництва і їх витратами виробництва, або, якщо розглядати сукупний суспільний капітал, дорівнює ріжниці між вартістю товарів і їх витратами виробництва для капіталістів, щó знов таки зводиться до ріжниці між сукупною кількістю упредметненої в них праці і кількістю упредметненої в них оплаченої праці. Товари, куплені промисловим капіталістом, пророблюють, раніше ніж вони знову будуть кинуті на ринок як продажні товари, процес виробництва, в якому тільки й виробляється та складова частина їх ціни, яка пізніше має бути реалізована як зиск. Але для торговця товарами справа стоїть інакше. Товари перебувають у його руках тільки доти, поки вони перебувають у процесі своєї циркуляції. Він тільки продовжує їх продаж, початий продуктивним капіталістом, продовжує реалізацію їх ціни, і тому не піддає їх проміжному процесові, в якому вони могли б знову вбирати додаткову вартість. Тимчасом як промисловий капіталіст у циркуляції тільки реалізує раніш вироблену додаткову вартість або зиск, купець, навпаки, повинен у циркуляції і за допомогою циркуляції не тільки реалізувати свій зиск, але ще тільки створити його. Це можливо, видимо, тільки завдяки тому, що товари, продані йому промисловим капіталістом по цінах їх виробництва, або — якщо розглядати сукупний товарний капітал — по їх вартостях, він продає дорожче їх цін виробництва, робить номінальну надбавку до їх цін, отже — якщо розглядати сукупний товарний капітал — продає їх вище їх вартості і кладе собі в кишеню цей надлишок їх номінальної вартості порівняно з їх реальною вартістю,— одним словом, продає їх дорожче, ніж вони варті.

Цю форму надбавки зрозуміти дуже легко; наприклад, один метр полотна коштує 2 шилінги. Якщо я від перепродажу маю одержати 10% зиску, то я мушу накинути на ціну $^1/_{10}$, отже, мушу продавати метр по 2 шилінги $2^2/_5$ пенса. Ріжниця між його дійсною ціною виробництва і його продажною ціною тоді = $2^2/_5$ пенса, а це становить на 2 шилінги зиск у 10%. В дійсності я в даному разі продаю покупцеві метр полотна по такій ціні, яка справді є ціною $1^1/_{10}$ метра. Або, щó зводиться до того самого: це цілком однаково, як коли б я продавав покупцеві за 2 шилінги тільки $^{10}/_{11}$ метра, а $^1/_{11}$ лишав би для себе. Справді, на $2^2/_5$ пенса я можу знову купити $^1/_{11}$ метра, рахуючи ціну метра полотна в 2 шилінги $2^2/_5$ пенса. Отже, це був би тільки обхідний шлях для того, щоб за допомогою номінального підвищення ціни товарів взяти участь в одержанні додаткової вартості і додаткового продукту.

Така є реалізація торговельного зиску за допомогою надбавки до ціни товарів, як вона виступає на поверхні явищ.

І справді, все уявлення про походження зиску від номінального підвищення ціни товарів або від продажу їх вище їх вартості виникло з спостережень купецького капіталу.

Однак, якщо розглядати справу ближче, то відразу виявляється, що це тільки проста видимість, і що — коли припускати капіталістичний спосіб виробництва пануючим — торговельний зиск реалізується не таким способом. (Тут завжди справа йде тільки про пересічні, а не про одиничні випадки.) Чому ми припускаємо, що торговець товарами може реалізувати зиск на свої товари, скажімо, в 10%, тільки продаючи їх на 10% вище їх цін виробництва? Тому що ми припустили, що виробник цих товарів, промисловий капіталіст (який, як персоніфікація промислового капіталу, відносно зовнішнього світу завжди фігурує як „виробник“), продав їх купцеві по їх ціні виробництва. Якщо купівельні ціни товарів, заплачені торговцем товарів, дорівнюють їх цінам виробництва, в кінцевому рахунку дорівнюють їх вартостям, так що, отже, ціна виробництва, в кінцевому рахунку вартість товарів, представляє для купця витрати виробництва, то в дійсності надлишок його продажної ціни порівняно з його купівельною ціною — а тільки ця ріжниця між цінами становить джерело його зиску — мусить бути надлишком їх торговельної ціни порівняно з їх ціною виробництва, і в кінцевому рахунку купець мусить продавати всі товари вище їх вартості. Але чому ж було припущено, що промисловий капіталіст продає купцеві товари по їх цінах виробництва? Або, краще, щó означає таке припущення? Те, що торговельний капітал (тут ми з ним маємо справу ще тільки як з товарно-торговельним капіталом) не бере участі в утворенні загальної норми зиску. При дослідженні загальної норми зиску ми необхідно виходили з такого припущення, по-перше, тому, що торговельний капітал як такий тоді для нас ще не існував; а подруге, тому, що пересічний зиск, отже й загальну норму зиску, насамперед необхідно було розвинути як вирівнення зисків або додаткових вартостей, які дійсно виробляються промисловими капіталами різних сфер виробництва. Навпаки, в купецькому капіталі ми маємо справу з капіталом, який бере участь в одержанні зиску, не беручи участі в його утворенні. Отже, тепер нам треба доповнити попередній виклад.

Припустім, що сукупний промисловий капітал, авансований протягом року, $= 720c + 180v$ 900 (наприклад, мільйонів фунтів стерлінгів), а $m' = 100\%$. Отже, продукт $= 720c + 180v + 180m$. Якщо ми потім позначимо цей продукт або вироблений товарний капітал через T, то його вартість або ціна виробництва (бо для сукупності товарів вони збігаються) $= 1080$, а норма зиску для всього капіталу в $900 = 20\%$. Ці 20% становлять, згідно з викладеним раніше, пересічну норму зиску, бо додаткова вартість тут обчислена не на той чи інший капітал особливого складу, а на сукупний промисловий капітал з його пересічн м складом. Отже, $T = 1080$, а норма зиску $= 20\%$. Але тепер

ми припустимо, що, крім цих 900 фунтів стерлінгів промислового капіталу, сюди долучається ще 100 фунтів стерлінгів купецького капіталу, який pro rata [пропорціонально] своїй величині має таку саму частку в зиску, як і той. Згідно з припущенням, купецький капітал становить $^1/_{10}$ сукупного капіталу в 1000. Отже, з сукупної додаткової вартості в 180 йому припадає $^1/_{10}$, і таким чином він одержує зиск нормою в 18%. Отже, зиск, який належить поділити між рештою — $^9/_{10}$ сукупного капіталу, фактично дорівнює вже тільки 162, або на капітал в 900 він так само = 18%. Отже, ціна, по якій T продається володільцями промислового капіталу в 900 торговцям товарами, $= 720c + 180v + 162m = 1062$. Отже, якщо купець накине на свій капітал в 100 пересічний зиск у 18%, то він продасть товари за $1062 + 18 = 1080$, тобто по їх ціні виробництва, або — якщо розглядати сукупний товарний капітал — по їх вартості, хоч він добуває свій зиск тільки в циркуляції і за допомогою циркуляції, і тільки в наслідок перевищення його продажної ціни над його купівельною ціною. Але все ж він продає товари не вище їх вартості або не вище їх ціни виробництва саме тому, що він купив їх у промислових капіталістів нижче їх вартості або нижче їх ціни виробництва.

Таким чином, в утворення загальної норми зиску купецький капітал входить як визначальний фактор pro rata тій частині, яку він становить у сукупному капіталі. Отже, якщо в наведеному випадку ми кажемо: пересічна норма зиску = 18%, то вона була б = 20%, якби $^1/_{10}$ сукупного капіталу не була купецьким капіталом і якби в наслідок цього загальна норма зиску не знизилася на $^1/_{10}$. Разом з цим з'являється точніше, обмежувальне визначення ціни виробництва. Під ціною виробництва, як і раніш, слід розуміти ціну товару = його витратам (вартості вміщеного в ньому сталого + змінного капіталу) + пересічний зиск на них. Але цей пересічний зиск визначається тепер інакше. Він визначається сукупним зиском, що його створює сукупний продуктивний капітал; але обчислюється він не просто на цей сукупний продуктивний капітал, — так що, коли цей останній, як припущено вище, = 900, а зиск = 180, то пересічна норма зиску була б $= \frac{180}{900} = 20\%$, — а на сукупний продуктивний капітал + торговельний капітал, так що, коли продуктивний капітал = 900, а торговельний = 100, то пересічна норма зиску $= \frac{180}{1000} = 18\%$. Отже, ціна виробництва $= k$ (витратам) $+ 18$, замість дорівнювати $k + 20$. В пересічній нормі зиску врахована вже та частина сукупного зиску, яка припадає на торговельний капітал. Тому дійсна вартість або ціна виробництва сукупного товарного капіталу $= k + p + h$ (де h є торговельний зиск). Отже, ціна виробництва, або та ціна, по якій продає промисловий капіталіст як такий, менша, ніж дійсна ціна виробництва товару; або, якщо

розглядати сукупність товарів, то ціни, по яких їх продає клас промислових капіталістів, менші, ніж їх вартості. Так, у вищенаведеному випадку: 900 (витрати) + 18% на 900, або 900 + 162 = 1062. Продаючи товар, який коштує йому 100, за 118, купець, звичайно, накидає 18%; але тому що товар, який він купив за 100, вартий 118, то він таким чином продає його не дорожче його вартості. Ми вживатимем вираз ціна виробництва у вищевикладеному ближчому його значенні. В такому разі ясно, що зиск промислового капіталіста дорівнює надлишкові ціни виробництва товару понад його витрати виробництва і що, в відміну від цього промислового зиску, торговельний зиск дорівнює надлишкові продажної ціни понад ціну виробництва товару, яка для купця є купівельною ціною товару; але ясно, що дійсна ціна товару = = його ціні виробництва + купецький (торговельний) зиск. Подібно до того, як промисловий капітал тільки реалізує зиск, який міститься вже у вартості товарів як додаткова вартість, так і торговельний капітал реалізує зиск тільки тому, що ще не вся додаткова вартість, або зиск, реалізована в ціні товару, реалізованій промисловим капіталом.[39] Таким чином, ціна, по якій купець продає, стоїть вище його купівельної ціни не тому, що перша стоїть вище всієї вартості, а тому, що друга стоїть нижче її.

Отже, купецький капітал бере участь у вирівненні додаткової вартості в пересічний зиск, хоча не бере участі у виробництві цієї додаткової вартості. Тому загальна норма зиску вже передбачає відрахування з додаткової вартості, яке припадає купецькому капіталові, отже, відрахування з зиску промислового капіталу.

З вищевикладеного випливає:

1) Чим більший купецький капітал порівняно з промисловим капіталом, тим менша норма промислового зиску, і навпаки;

2) Якщо в першому відділі виявилось, що норма зиску завжди виражає меншу норму, ніж норма дійсної додаткової вартості, тобто завжди виражає ступінь експлуатації праці занадто низьким,— наприклад, у наведеному вище випадку $720c + 180v + 180m$ норма додаткової вартості в 100% виражається як норма зиску тільки в 20%, — то ці відношення розходяться ще більше, оскільки тепер сама пересічна норма зиску, якщо врахувати частку, яка припадає купецькому капіталові, в свою чергу виявляється меншою, — в даному випадку 18% замість 20%. Отже, пересічна норма зиску безпосередньо експлуатуючого капіталіста виражає норму зиску меншою, ніж вона є в дійсності.

Якщо припустити всі інші умови незмінними, відносний розмір купецького капіталу (при чому, однак, одна його різновидність, капітал роздрібних торговців, становить виняток) стоятиме у зворотному відношенні до швидкості його обороту, отже, у зворотному відношенні до енергії процесу репродукції взагалі.

---

[39] *Джон Беллерс.*

В ході наукового аналізу як вихідний пункт утворення загальної норми зиску виступають промислові капітали і конкуренція між ними, і тільки пізніше вноситься поправка, доповнення і модифікація в наслідок втручання купецького капіталу. В ході історичного розвитку справа стоїть якраз навпаки. Капітал, який спочатку визначає ціни товарів більш чи менш по їх вартостях, є торговельний капітал, а та сфера, в якій вперше утворюється загальна норма зиску, є сфера циркуляції, яка опосереднює процес репродукції. Первісно промисловий зиск визначається торговельним зиском. Тільки після того, як капіталістичний спосіб виробництва вкорінюється і виробник сам стає купцем, торговельний зиск зводиться до тієї відповідної частини сукупної додаткової вартості, яка припадає торговельному капіталові як відповідній частині сукупного капіталу, занятого в суспільному процесі репродукції.

При додатковому вирівненні зисків в наслідок втручання купецького капіталу виявилось, що у вартість товару не входить ніякий додатковий елемент на авансований грошовий капітал купця, що надбавка до ціни, завдяки якій купець одержує свій зиск, дорівнює тільки тій частині вартості товару, яку продуктивний капітал не зараховує в ціну виробництва товару, поступається нею. З цим грошовим капіталом справа стоїть саме так, як з основним капіталом промислового капіталіста, оскільки його не спожито і, отже, його вартість не становить ніякого елементу вартості товару. Саме в ціні, по якій купець купує товарний капітал, він заміщає в грошах його ціну виробництва $= \Gamma$. Його продажна ціна, як це викладено раніше, $= \Gamma + \Delta\Gamma$, при чому $\Delta\Gamma$ виражає надбавку до ціни товару, визначувану загальною нормою зиску. Отже, якщо він продає товар, то до нього повертається, крім $\Delta\Gamma$, первісний грошовий капітал, авансований ним на купівлю товарів. Тут знов таки виявляється, що його грошовий капітал взагалі є не що інше, як перетворений у грошовий капітал товарний капітал промислового капіталіста, який так само мало може впливати на величину вартості цього товарного капіталу, як коли б цей останній був проданий не купцеві, а безпосередньо останньому споживачеві. Фактично він тільки антиципує оплату товару цим останнім. Однак, це правильно тільки в тому випадку, коли, як ми це досі припускали, купець не робить ніяких додаткових витрат, або коли йому, крім грошового капіталу, який він мусить авансувати на купівлю товару у виробника, не доводиться в процесі метаморфози товарів, купівлі й продажу, авансувати ніякого іншого капіталу, обігового чи основного. Однак, як ми це бачили при розгляді витрат циркуляції (книга II, розд. VI), це не так. І ці витрати циркуляції виступають почасти як витрати, які купець може покласти на інших агентів циркуляції, почасти як витрати, які безпосередньо зв'язані з його специфічним підприємством.

Якого б роду не були ці витрати циркуляції,— чи виникають вони з чисто купецького підприємства як такого, отже, належать до специфічних витрат циркуляції купця, чи представляють затрати, які виникають з додаткових процесів виробництва, що долучаються під час процесу циркуляції, як відправка, транспортування, зберігання і т. д.,— на боці купця вони завжди передбачають, крім авансованого на купівлю товарів грошового капіталу, додатковий капітал, авансований на купівлю і оплату цих засобів циркуляції. Оскільки цей елемент витрат складається з обігового капіталу, він як додатковий елемент входить цілком у продажну ціну товарів; оскільки ж він складається з основного капіталу, він входить у неї як додатковий елемент в міру свого зношування; але він входить у неї як елемент, який утворює номінальну вартість, навіть якщо він, як от чисто купецькі витрати циркуляції, не становить ніякого дійсного додатку до вартості товару. Але весь цей додатковий капітал, обіговий чи основний, бере участь в утворенні загальної норми зиску.

Чисто купецькі витрати циркуляції (отже, за винятком витрат відправки, транспортування, зберігання і т. д.) зводяться до тих витрат, які потрібні для того, щоб реалізувати вартість товару, перетворити її з товару в гроші або з грошей у товар, опосередкувати обмін між ними. При цьому цілком залишаються осторонь можливі процеси виробництва, які продовжуються протягом акту циркуляції і від яких торговельне підприємство може існувати цілком відокремлено; подібно до того, як в дійсності, наприклад, власне транспортна промисловість та відправка можуть бути і є галузі промисловості, цілком відмінні від торгівлі, так само й товари, які мають бути куплені й продані, можуть лежати в доках та інших громадських приміщеннях, при чому витрати, які виникають з цього, оскільки купцеві доводиться їх авансувати, нараховуються на нього третіми особами. Все це має місце у власне гуртовій торгівлі, де купецький капітал виступає в найчистішому вигляді і найменше переплітається з іншими функціями. Підприємець-перевізник, директор залізниці, судновласник — не „купці“. Витрати, які ми тут розглядаємо, це витрати купівлі й продажу. Ми вже раніш відзначили, що вони зводяться до обрахунків, ведення книг, ринкових видатків, кореспонденції і т. д. Потрібний для цього сталий капітал складається з контори, паперів, поштових знаків і т. д. Інші витрати зводяться до змінного капіталу, який авансується на вживання торговельних найманих робітників. (Витрати відправки, витрати транспортування, авансування на оплату мита і т. д. почасти можна розглядати таким чином, ніби купець авансує їх на закупівлі товарів, і що тому вони для нього входять у купівельну ціну.)

Всі ці витрати робляться не при виробництві споживної вартості товарів, а при реалізації їх вартості; це — чисті витрати циркуляції. Вони входять не в безпосередній процес виробництва

ництва, а в процес циркуляції, а тому в сукупний процес репродукції.

Єдина частина цих витрат, яка нас тут цікавить, це частина, витрачена на змінний капітал. (Крім того, слід було б дослідити: поперше, яким чином зберігає в процесі циркуляції своє значення закон, згідно з яким у вартість товару входить тільки необхідна праця? Подруге, в чому виявляється нагромадження при купецькому капіталі? Потретє, як функціонує купецький капітал у дійсному сукупному суспільному процесі репродукції?)

Ці витрати зумовлюються економічною формою продукту як товару.

Якщо робочий час, який втрачають самі промислові капіталісти на те, щоб продавати свої товари безпосередньо один одному, — отже, об'єктивно кажучи, час обігу товарів, — зовсім не додає до цих товарів ніякої вартості, то ясно, що цей робочий час не набуває іншого характеру від того, що його доводиться втрачати не промисловому капіталістові, а купцеві. Перетворення товару (продукту) в гроші і грошей у товар (у засоби виробництва) є необхідна функція промислового капіталу і, отже, необхідна операція капіталіста, який в дійсності є тільки персоніфікований капітал, обдарований власною свідомістю і волею. Але ці функції не збільшують вартості і не створюють додаткової вартості. Виконуючи ці операції або опосереднюючи далі функції капіталу в сфері циркуляції, після того як продуктивний капіталіст перестав це робити, купець тільки займає місце промислового капіталіста. Робочий час, що його коштують ці операції, вживається на необхідні операції в процесі репродукції капіталу, але він не додає ніякої вартості. Коли б купець не виконував цих операцій (отже, і не витрачав би потрібного на них робочого часу), то він не застосовував би свого капіталу як агент циркуляції промислового капіталу, він не продовжував би перерваної функції промислового капіталіста, і тому не брав би участі як капіталіст pro rata [пропорціонально до] свого авансованого капіталу в одержанні маси зиску, вироблюваної класом промислових капіталістів. Тому, щоб брати участь в одержанні маси додаткової вартості, щоб авансована ним сума зростала у своїй вартості як капітал, торговельному капіталістові немає потреби вживати найманих робітників. Якщо його підприємство і його капітал невеликі, то він сам може бути тим єдиним робітником, якого він уживає. Те, чим він оплачується, є частина зиску, яка виникає для нього з ріжниці між купівельною ціною товарів і їх дійсною ціною виробництва.

Але, з другого боку, при незначному розмірі авансовуваного купцем капіталу, зиск, який він реалізує, може бути ні трохи не більший і навіть менший, ніж заробітна плата краще оплачуваних вправних найманих робітників. Справді, поряд з ним функціонують безпосередні торговельні агенти продуктивного капіталіста, закупники, продавці, комівояжери, які одержують стільки ж

або більше доходу, чи то в формі заробітної плати, чи в формі певної частини зиску (провізії, тантьєми), одержуваного при кожному продажі. В першому випадку купець одержує торговельний зиск як самостійний капіталіст; у другому випадку прикажчикові, найманому робітникові промислового капіталіста, виплачується частина зиску, чи то в формі заробітної плати, чи в формі пропорціональної участі в зиску промислового капіталіста, безпосереднім агентом якого він є, а його принципал у цьому випадку одержує як промисловий, так і торговельний зиск. Але в усіх цих випадках, хоч самому агентові циркуляції його дохід може здаватись простою заробітною платою, платою за виконану ним працю, і хоча — там, де цей дохід не здається таким — розмір його зиску може дорівнювати тільки заробітній платі краще оплачуваного робітника, його дохід все ж виникає тільки з торговельного зиску. Це випливає з того, що його праця не є вартостетворча праця.

Здовження часу на операцію циркуляції становить собою для промислового капіталіста: 1) втрату часу особисто для нього, оскільки це заважає йому виконувати свою функцію керівника самого процесу виробництва; 2) здовження часу перебування його продукту, в грошовій або в товарній формі, в процесі циркуляції, отже, в такому процесі, в якому він не зростає в своїй вартості і в якому безпосередній процес виробництва переривається. Щоб цей останній не переривався, доводиться або скоротити виробництво, або авансувати додатковий грошовий капітал для того, щоб постійно продовжувати процес виробництва в тому самому масштабі. Це в кожному разі зводиться до того, що або при попередньому капіталі одержується менший зиск, або доводиться авансувати додатковий грошовий капітал, щоб одержати попередній зиск. Все це ні трохи не змінюється, коли на місце промислового капіталіста стає купець. Замість того, щоб першому витрачати більше часу на процес циркуляції, його витрачає купець; замість того, щоб промисловий капіталіст авансовував додатковий капітал для циркуляції, його авансує купець; або — що є те саме — замість того, щоб більша частина промислового капіталу постійно оберталася в процесі циркуляції, в ньому цілком замикається капітал купця; і замість того, щоб промисловий капіталіст одержував менший зиск, він мусить частину свого зиску цілком відступати купцеві. Оскільки купецький капітал не перевищує необхідних меж, ріжниця полягає тільки в тому, що в наслідок цього поділу функції капіталу вживається менше часу виключно на процес циркуляції, авансується на це менше додаткового капіталу, і втрата на сукупному зиску, яка виявляється в формі торговельного зиску, є менша, ніж вона була б в протилежному випадку. Якщо в наведеному вище прикладі $720c + 180v + 180m$, при існуванні поруч з ним купецького капіталу в 100, дає промисловому капіталістові зиск в 162, або 18%, отже, спричинює

зменшення зиску на 18, то без такого усамостійнення купецького капіталу необхідний додатковий капітал становив би, може, 200, і тоді вся авансована промисловим капіталістом сума була б 1100 замість 900, отже, при додатковій вартості в 180 норма зиску була б тільки $16^4/_{11}\%$.

Якщо промисловий капіталіст, який разом з тим є своїм власним купцем, крім додаткового капіталу, на який він купує новий товар, раніше ніж його продукт, що перебуває в циркуляції, зворотно перетвориться в гроші, авансував ще, крім того, капітал (витрати на контору і заробітна плата торговельним робітникам) для реалізації вартості свого товарного капіталу, отже, на процес циркуляції, то хоч ці витрати становлять додатковий капітал, але вони не утворюють додаткової вартості. Вони мусять бути заміщені з вартості товарів, бо частина вартості цих товарів мусить знову перетворитися в ці витрати циркуляції; але цим не утворюється ніякої добавної додаткової вартості. Щодо сукупного капіталу суспільства це фактично зводиться до того, що частина його потрібна для другорядних операцій, які не входять у процес зростання вартості, і що ця частина суспільного капіталу постійно мусить репродуковуватись для цих цілей. В наслідок цього зменшується норма зиску для окремих капіталістів і для всього класу промислових капіталістів, — результат, який виходить при всякому долученні додаткового капіталу, оскільки це потрібно для того, щоб привести в рух ту саму масу змінного капіталу.

Оскільки ці, зв'язані з самою справою циркуляції, додаткові витрати переймає на себе від промислового капіталіста торговельний капіталіст, теж відбувається це зменшення норми зиску, тільки в меншій мірі і іншим шляхом. Справа тепер стоїть так, що купець авансує більше капіталу, ніж це було б потрібно, коли б цих витрат не існувало, і що зиск на цей додатковий капітал підвищує суму торговельного зиску, отже, купецький капітал в більшому розмірі входить разом з промисловим капіталом у вирівнення пересічної норми зиску, — тобто пересічний зиск знижується. Якщо в нашому наведеному вище прикладі крім 100 купецького капіталу авансується ще 50 додаткового капіталу на ті витрати, про які йде мова, то сукупна додаткова вартість в 180 тепер розподіляється на продуктивний капітал в 900 плюс купецький капітал в 150, разом = 1050. Отже, пересічна норма зиску знижується до $17^1/_7\%$. Промисловий капіталіст продає купцеві товари за $900 + 154^2/_7 = 1054^2/_7$, а купець продає їх за 1130 (1080 + 50 за ті витрати, які він мусить знову замістити). Зрештою, слід визнати, що з розподілом на купецький і промисловий капітал зв'язана централізація торговельних витрат і через це скорочення їх.

Тепер постає питання: як стоїть справа з торговельними найманими робітниками, що їх уживає торговельний капіталіст, в даному випадку торговець товарами?

З одного боку, такий торговельний робітник є такий самий найманий робітник, як і всякий інший. Поперше, оскільки його праця купується на змінний капітал купця, а не на ті гроші, що витрачаються як дохід; отже, оскільки вона купується не для особистих послуг, а з метою самозростання вартості авансованого на це капіталу. Подруге, оскільки вартість його робочої сили, а тому і його заробітна плата, визначається, як і в усіх інших найманих робітників, витратами виробництва і репродукції його специфічної робочої сили, а не продуктом його праці.

Але між ним і робітниками, безпосередньо вживаними промисловим капіталом, мусить існувати така сама ріжниця, яка існує між промисловим капіталом і торговельним капіталом, а тому й між промисловим капіталістом і купцем. Через те що купець, як простий агент циркуляції, не виробляє ні вартості, ні додаткової вартості (бо та добавна вартість, яку він додає до товарів своїми витратами, зводиться до додання вартостей, які вже раніш існували, хоч тут нав'язується питання: яким чином він удержує, зберігає цю вартість свого сталого капіталу?), то й торговельні робітники, вживані ним для виконання тих самих функцій, не можуть безпосередньо створювати для нього додаткову вартість. Тут, як і тоді, коли справа йшла про продуктивних робітників, ми припускаємо, що заробітна плата визначається вартістю робочої сили, отже, купець не збагачується відрахуваннями з заробітної плати, так що в обрахунок своїх витрат він вносить не таке авансування на працю, яке оплачувало б її тільки почасти,—іншими словами, він збагачується не тим, що обшахровує своїх прикажчиків і т. п.

Труднощі при вивченні питання про торговельних найманих робітників полягають зовсім не в тому, щоб пояснити, яким чином вони виробляють зиск безпосередньо для свого наймача, хоч безпосередньо вони не виробляють додаткової вартості (а зиск є тільки перетворена форма її). Це питання в дійсності розв'язане вже загальним аналізом торговельного зиску. Подібно до того, як промисловий капітал одержує зиск в наслідок того, що продає вміщену в товарах і реалізовану працю, за яку він не заплатив ніякого еквіваленту, цілком так само і торговельний капітал одержує зиск в наслідок того, що він оплачує продуктивному капіталові не всю неоплачену працю, яка міститься в товарі (в товарі, оскільки капітал, витрачений на його виробництво, функціонує як відповідна частина сукупного промислового капіталу); навпаки, при продажу товарів він примушує заплатити собі за цю неоплачену ним частину праці, яка ще міститься в товарах. Відношення купецького капіталу до додаткової вартості інше, ніж відношення промислового капіталу. Останній виробляє додаткову вартість шляхом безпосереднього привласнювання неоплаченої чужої праці. Перший привласнює собі частину цієї додаткової вартості, примушуючи промисловий капітал відступати йому цю частину.

Тільки за допомогою своєї функції реалізації вартостей торго-

вельний капітал функціонує в процесі репродукції як капітал, і тому як функціонуючий капітал одержує частину з виробленої сукупним капіталом додаткової вартості. Для кожного окремого купця маса його зиску залежить від маси капіталу, яку він може вжити в цьому процесі, а він тим більше може вжити з неї на купівлю й продаж, чим більша є неоплачена праця його прикажчиків. Саму функцію, в силу якої його гроші є капітал, торговельний капіталіст примушує здебільшого виконувати своїх робітників. Неоплачена праця його прикажчиків, хоч вона й не створює додаткової вартості, створює однак йому привласнення додаткової вартості, що своїм результатом є для цього капіталу цілком те саме; отже, ця неоплачена праця є для нього джерелом зиску. Інакше торговельне підприємство ніколи не можна було б вести у великому масштабі, ніколи не можна було б вести по-капіталістичному.

Подібно до того, як неоплачена праця робітника безпосередньо створює для продуктивного капіталу додаткову вартість, цілком так само неоплачена праця торговельних найманих робітників створює для торговельного капіталу участь в цій додатковій вартості.

Трудність полягає ось у чому: оскільки робочий час і праця самого купця не є вартостетворча праця, хоч і створює йому участь у виробленій вже додатковій вартості, то як стоїть справа з тим змінним капіталом, який він витрачає на купівлю торговельної робочої сили? Чи слід цей змінний капітал прирахувати як витрати до авансованого купецького капіталу? Якщо ні, то це, видимо, суперечить законові вирівнення норми зиску; який капіталіст авансовував би 150, коли б він міг рахувати як авансований капітал тільки 100? Якщо ж слід, то це, видимо, суперечить сутності торговельного капіталу, бо цей сорт капіталу функціонує як капітал не в наслідок того, що він подібно до промислового капіталу приводить в рух чужу працю, а в наслідок того, що він сам працює, тобто виконує функції купівлі й продажу, і саме тільки за це і цим переносить на себе частину додаткової вартості, створеної промисловим капіталом.

(Отже, нам треба дослідити такі пункти: змінний капітал купця; закон необхідної праці в циркуляції; яким чином праця купця зберігає вартість його сталого капіталу; роль купецького капіталу в сукупному процесі репродукції; нарешті, роздвоєння на товарний капітал і грошовий капітал — з одного боку, і на товарно-торговельний капітал і грошево-торговельний капітал — з другого боку.)

Якби кожний купець мав лиш стільки капіталу, скільки він міг би обертати особисто своєю власною працею, то мало б місце безконечне роздрібнення купецького капіталу; це роздрібнення мусило б зростати в міру того, як продуктивний капітал, з розвитком капіталістичного способу виробництва, виробляє в дедалі більшому масштабі і оперує дедалі більшими масами. Отже, ми мали б зростаючу невідповідність між тим і другим.

В міру того, як відбувалася б централізація капіталу в сфері виробництва, відбувалася б його децентралізація у сфері циркуляції. В наслідок цього чисто купецькі операції промислового капіталіста, а разом з тим і його чисто купецькі видатки, безмежно збільшилися б, бо йому б доводилось мати справу, скажемо, з 1000 купців замість 100. В наслідок цього більша частина вигоди від усамостійнення купецького капіталу втратилася б; крім чисто купецьких витрат, зростали б також інші витрати циркуляції, витрати сортування, відправки і т. д. Це щодо промислового капіталу. Розгляньмо тепер купецький капітал. Поперше, щодо чисто купецьких робіт. В рахівництві обчисляти більші числа не коштує більше часу, ніж обчисляти малі. Зробити 10 покупок по 100 фунтів стерлінгів коштує вдесятеро більше часу, ніж зробити *одну* покупку в 1000 фунтів стерлінгів. Кореспонденція, папір, поштові витрати коштують вдесятеро більше, коли мати справу с 10 дрібними купцями, ніж коли вести кореспонденцію з *одним* великим купцем. Обмежений поділ праці в комерційній майстерні, де один веде книги, другий касу, третій кореспонденцію, один купує, другий продає, третій роз'їжджає і т. д., заощаджує робочий час у величезних розмірах, так що число торговельних робітників, вживаних у гуртовій торгівлі, не стоїть ні в якій відповідності до відносної величини підприємства. Це тому, що в торгівлі далеко більше, ніж у промисловості, та сама функція коштує однакової кількості робочого часу незалежно від того, чи виконується вона у великому чи в малому масштабі. Тому й концентрація в торговельному підприємстві історично виявляється раніше, ніж у промисловій майстерні. Далі, видатки на сталий капітал. 100 дрібних контор коштують незрівнянно більше, ніж одна велика, 100 дрібних товарних складів — безмежно більше, ніж один великий, і т. д. Транспортні витрати, які входять у купецьке підприємство, принаймні як витрати, які доводиться авансувати, зростають разом із роздрібненням.

Промисловий капіталіст мусив би витрачати більше праці і видатків циркуляції в торговельній частині свого підприємства. Той самий купецький капітал, розподілений між багатьма дрібними купцями, вимагав би в наслідок такого роздрібнення далеко більше робітників для опосереднення своїх функцій і, крім того, потрібний був би більший купецький капітал для того, щоб обертати той самий товарний капітал.

Якщо ми весь купецький капітал, витрачуваний безпосередньо в купівлі та продажу товарів, позначимо через B, а відповідний змінний капітал, витрачуваний на оплату допоміжних торговельних робітників, через b, то $B+b$ було б менше, ніж мусив би бути весь купецький капітал B, коли б кожен купець обходився без помічників, тобто коли б жодна частина не витрачалась на b. Проте, ми все ще не розв'язали труднощів.

Продажна ціна товарів мусить бути достатньою: 1) для того, щоб оплатити пересічний зиск на $B+b$. Це пояснюється вже

тим, що $B+b$ є взагалі скорочення первісного B, представляє менший купецький капітал, ніж той, що був би потрібний без b. Але ця продажна ціна мусить бути достатньою 2) для того, щоб, крім зиску на b, який тепер з'являється додатково, замістити також виплачену заробітну плату, замістити самий змінний капітал купця $= b$. Це останнє й становить труднощі. Чи становить b нову складову частину ціни, чи воно є тільки частиною зиску, одержаного за допомогою $B+b$, яка виступає як заробітна плата тільки відносно торговельного робітника, а відносно самого купця як просте заміщення його змінного капіталу? В останньому випадку одержаний купцем зиск на його авансований капітал $B+b$ дорівнював би тільки зискові, який відповідно до загальної норми припадає на B, плюс b, яке він виплачує у формі заробітної плати, але яке само не дає ніякого зиску.

Справді, справа зводиться до того, щоб знайти границі b (в математичному розумінні). Перш за все ми хочемо точно встановити, в чому полягає трудність. Позначимо капітал, витрачуваний безпосередньо на закупівлі та продаж товарів, через B, сталий капітал, споживаний при цій функції (речові торговельні витрати), через K і змінний капітал, витрачуваний купцем, через b.

Заміщення B зовсім не становить ніяких труднощів. Воно є тільки реалізованою купівельною ціною для купця або ціною виробництва для фабриканта. Цю ціну купець платить, а при перепродажу він одержує B назад, як частину своєї продажної ціни; крім цього B, він одержує зиск на B, як це пояснено раніше. Наприклад, товар коштує 100 фунтів стерлінгів. Припустім, що зиск на нього становить 10%. Таким чином, товар продається за 110. Товар уже раніше коштував 100; купецький капітал в 100 додає до нього тільки 10.

Далі, якщо ми візьмемо K, то воно, щонайбільше, такої ж величини, — в дійсності ж менше, — як частина сталого капіталу, яку споживав би виробник для продажу й купівлі; але вона становила б тоді додаток до сталого капіталу, який уживається виробником безпосередньо у виробництві. Проте, ця частина мусить постійно заміщатися з ціни товару, або, що є те саме, відповідна частина товару мусить постійно витрачатись у цій формі, мусить — якщо розглядати сукупний капітал суспільства — постійно репродуковуватись у цій формі. Ця частина авансовуваного сталого капіталу, так само як і вся маса його, вкладена безпосередньо у виробництво, обмежуюче впливала б на норму зиску. Оскільки промисловий капіталіст передає торговельну частину свого підприємства купцеві, він не має потреби авансувати цю частину капіталу. Замість нього її авансує купець. Але це тільки номінально; купець ні виробляє, ні репродукує споживаний ним сталий капітал (речові торговельні витрати). Отже, виробництво цього капіталу являє собою особливе підприємство або, принаймні, частину підприємства певних промислових капіталістів, які таким чином грають таку саму роль, як промислові капіталісти, що

постачають сталий капітал тим, хто виробляє засоби існування. Купець одержує, поперше, заміщення цього капіталу і, подруге, зиск на нього. Отже в наслідок того й другого відбувається скорочення зиску для промислового капіталіста. Але в наслідок зв'язаної з поділом праці концентрації і економії він скорочується в меншій мірі, ніж це було б у тому випадку, коли б самому промисловому капіталістові доводилось авансувати цей капітал. Зменшення норми зиску є менше, бо авансовуваний таким чином капітал є менший.

Покищо продажна ціна складається, отже, з $B+K+$ зиск на $B+K$. Ця частина її, після того, що ми досі виклали, не становить ніяких труднощів. Але ось сюди долучається b або авансований купцем змінний капітал.

В наслідок цього продажна ціна стає $B+K+b+$ зиск на $B+K, +$ зиск на b.

B заміщує тільки купівельну ціну, але, крім зиску на B, не додає до цієї ціни ніякої частини. K додає не тільки зиск на K, але й само K; але $K+$ зиск на K, — частина витрат циркуляції, авансована в формі сталого капіталу, $+$ відповідний пересічний зиск, — була б більша в руках промислового капіталіста, ніж у руках торговельного капіталіста. Зменшення пересічного зиску виявляється в такій формі, що обчислюється повний пересічний зиск, — після відрахування $B+K$ з авансованого промислового капіталу, — а відрахування з пересічного зиску, яке становить зиск на $B+K$, виплачується купцеві, так що це відрахування виступає як зиск особливого капіталу, купецького капіталу.

Але з $b+$ зиск на b, або в даному випадку, оскільки норма зиску за припущенням $= 10\%$, з $b+{}^{1}/_{10}\,b$, справа стоїть інакше. Саме тут ми маємо справжню трудність.

Згідно з нашим припущенням, купець купує на b тільки торговельну працю, тобто працю, необхідну для того, щоб опосереднювати функції циркуляції капіталу, $T — Г$ і $Г — T$. Але торговельна праця є праця, взагалі необхідна для того, щоб капітал функціонував як купецький капітал, щоб він опосереднював перетворення товару в гроші і грошей у товар. Це — праця, яка реалізує вартості, але не створює ніяких вартостей. І лиш оскільки який небудь капітал виконує ці функції, — отже, оскільки якийнебудь капіталіст виконує своїм капіталом ці операції, цю працю, — остільки цей капітал функціонує як купецький капітал і бере участь у регулюванні загальної норми зиску, тобто одержує свій дивіденд із сукупного зиску. Але в ($b+$ зиск на b) міститься, видимо, поперше, оплата праці (бо цілком байдуже, чи платить промисловий капіталіст купцеві за його власну працю чи за працю прикажчиків, оплачуваних купцем) і, подруге, зиск на суму, виплачену за цю працю, яку мусив би виконувати сам купець. Купецький капітал одержує назад, поперше, оплату b і, подруге, зиск на нього; отже, це походить з того, що він, поперше, примушує оплатити собі ту працю, за допомогою якої він функціонує

як *купецький* капітал, і з того, подруге, що він примушує заплатити собі зиск, тому що він функціонує як *капітал*, тобто тому, що він виконує працю, яка йому, як функціонуючому капіталові, оплачується зиском. Отже, таке є питання, що його маємо розв'язати.

Припустім, що $B = 100$, $b = 10$, а норма зиску $= 10\%$. Припустім, що $K = O$, щоб без потреби не вводити знову в обрахунок цей елемент купівельної ціни, який сюди не стосується і з яким ми вже покінчили. Таким чином продажна ціна була б $= B + p + b + p$ $(= B + Bp' + b + bp'$, де p' є норма зиску$) = 100 + 10 + 10 + 1 = 121$.

Але коли б b не витрачалось купцем на заробітну плату, — тому що b виплачується тільки за торговельну працю, отже, за працю, потрібну для реалізації вартості товарного капіталу, що його промисловий капітал кидає на ринок, — то справа стояла б так: купець віддавав би свій час на те, щоб купити або продати на $B = 100$, і ми припустимо, що це весь час, яким він порядкує. Коли б торговельна праця, що її репрезентує b або 10, оплачувалась не заробітною платою, а зиском, то вона передбачала б другий купецький капітал $= 100$, бо 10% від нього $= b = 10$. Це друге $B = 100$ не входило б додатково в ціну товару, але ці 10%, звичайно, входили б у неї. Тому було б зроблено дві операції по $100 = 200$, щоб купити товарів на $200 + 20 = 220$.

Через те що купецький капітал є абсолютно не що інше, як усамостійнена форма частини функціонуючого в процесі циркуляції промислового капіталу, всі питання, що стосуються до нього, мусять бути розв'язані таким способом, що проблема ставиться насамперед у такій формі, при якій властиві купецькому капіталові явища виступають ще не самостійно, а в безпосередньому зв'язку з промисловим капіталом, як його відгалуження. Як контора, в відміну від майстерні, торговельний капітал постійно функціонує в процесі циркуляції. Отже, саме тут, в конторі самого промислового капіталіста, треба насамперед дослідити b, що про нього зараз іде мова.

Перш за все ця контора є завжди надзвичайно мала порівняно з промисловою майстернею. Проте, ясно, що в міру розширення масштабу виробництва збільшуються торговельні операції, які доводиться постійно проводити для циркуляції промислового капіталу, — як для того, щоб продати наявний у формі товарного капіталу продукт, так і для того, щоб знову перетворювати в засоби виробництва виручені гроші і всьому вести рахунок. Обчислення цін, ведення книг, ведення каси, кореспонденція, — все це належить сюди. Чим більший масштаб виробництва, тим більші — хоч і ніяк не в такій самій пропорції — купецькі операції промислового капіталу, отже, тим більша є праця та інші витрати циркуляції для реалізації вартості й додаткової вартості. В наслідок цього стає потрібним уживання торговельних найманих робітників, які становлять власне контору. Видатки на

них, хоч вони і робляться в формі заробітної плати, відрізняються від змінного капіталу, витрачуваного на купівлю продуктивної праці. Це збільшує видатки промислового капіталіста, масу авансованого капіталу, не збільшуючи безпосередньо додаткової вартості. Бо це є видатки на оплату праці, вживаної тільки для реалізації створених уже вартостей. Як і всякі інші видатки цього роду, вони теж зменшують норму зиску, бо зростає авансований капітал, але не зростає додаткова вартість. Якщо додаткова вартість m лишається незмінною, а авансований капітал K зростає до $K+\Delta K$, то на місце норми зиску $\frac{m}{K}$ стає менша норма зиску $\frac{m}{K+\Delta K}$. Промисловий капіталіст намагається, отже, обмежити до мінімуму ці витрати циркуляції цілком так само, як і свої витрати на сталий капітал. Отже, відношення промислового капіталу до його торговельних найманих робітників не таке саме, як до його продуктивних найманих робітників. Чим більше, при інших однакових умовах, вживається цих останніх, тим більш масовим є виробництво, тим більша додаткова вартість або зиск. І навпаки. Чим більший масштаб виробництва і чим більша належна до реалізації вартість, а тому й додаткова вартість, отже, чим більший вироблений товарний капітал, тим більше зростають абсолютно, хоч і не відносно, витрати на контору і дають поштовх до певного роду поділу праці. В якій мірі зиск є передумовою цих видатків, виявляється між іншим у тому, що з зростанням платні торговельних працівників частина її часто виплачується в формі процентної участі в зиску. Це є в природі речей, що праця, яка полягає тільки в посередницьких операціях, які зв'язані почасти з обчисленням вартостей, почасти з їх реалізацією, почасти з зворотним перетворенням реалізованих грошей у засоби виробництва, і розмір яких залежить, отже, від величини вироблених і належних до реалізації вартостей, — що така праця діє не як причина, подібно до безпосередньо продуктивної праці, а як наслідок відповідних величин і мас цих вартостей. Так само стоїть справа і з іншими витратами циркуляції. Для того, щоб багато міряти, важити, упаковувати, транспортувати, треба, щоб було багато товарів; маса праці, потрібна на упаковування, транспортування і т. д., залежить від маси товарів, які є об'єктами її діяльності, а не навпаки.

Торговельний робітник безпосередньо не виробляє додаткової вартості. Але ціна його праці визначається вартістю його робочої сили, отже, витратами її виробництва, тимчасом як використовування цієї робочої сили — її напруження, витрачання й зношування, як і в усякого іншого найманого робітника, ні в якому разі не обмежене вартістю його робочої сили. Тому його заробітна плата не стоїть ні в якому необхідному відношенні до маси зиску, яку він допомагає реалізувати капіталістові. Чого він коштує капіталістові і що він йому дає, — це різні величини.

Він дає йому зиск не тим, що безпосередньо створює додаткову вартість, а тим, що допомагає зменшувати витрати реалізації додаткової вартості, оскільки він виконує почасти неоплачену працю. Власне торговельний робітник належить до краще оплачуваного класу найманих робітників, до тих, праця яких є вправна праця, яка стоїть вище пересічної праці. Проте, з прогресом капіталістичного способу виробництва заробітна плата має тенденцію падати навіть щодо пересічної праці. Почасти в наслідок поділу праці всередині контори; звідси потреба тільки в однобічному розвитку працездатності, і витрати на вироблення такої працездатності капіталістові почасти нічого не коштують; вправність робітника розвивається самою функцією, і при тому тим швидше, чим однобічнішою вона стає з поділом праці. Подруге, в наслідок того, що попередня освіта, знання торговельної справи, знання мов і т. д. з прогресом науки і народної освіти репродукуються дедалі швидше, легше, загальніше, дешевше, чим більше капіталістичний спосіб виробництва скеровує методи навчання і т. д. на практичні потреби. Всезагальність народної освіти дозволяє вербувати цей рід робітників з таких класів, яким раніше не було доступу до цих професій, які звикли до гіршого життя. До того ж вона збільшує наплив і разом з тим конкуренцію. Тому, за деякими винятками, з прогресом капіталістичного способу виробництва робоча сила цих людей знецінюється; їх заробітна плата знижується, тимчасом як їх працездатність збільшується. Капіталіст збільшує число цих робітників, коли треба реалізувати більше вартості й зиску. Збільшення цієї праці є завжди наслідок, але ніколи не причина збільшення додаткової вартості.[40]

Отже, відбувається роздвоєння. З одного боку, функції капіталу як товарного капіталу і грошового капіталу (який через це далі визначається як торговельний капітал) є загальні визначеності форм промислового капіталу. З другого боку, особливі капітали, отже й особливого роду капіталісти, займаються виключно цими функціями; і ці функції стають таким чином особливими сферами зростання вартості капіталу.

Торговельні функції і витрати циркуляції для торговельного капіталу тільки усамостійнюються. Та сторона промислового капіталу, якою він звернений до циркуляції, існує не тільки в своєму постійному бутті як товарний капітал і грошовий капітал,

---

[40] Наскільки справдився пізніше цей прогноз долі торговельного пролетаріату, зроблений в 1865 році, про це можуть розповісти сотні німецьких прикажчиків, які, будучи дуже досвідченими в усіх торговельних операціях і знаючи 3-4 мови, марно пропонують свої послуги в лондонському Сіті за 25 шилінгів на тиждень, — далеко нижче заробітної плати вправного машиніста-слюсаря.— Прогалина в рукопису на 2 сторінки показує, що цей пункт малося на думці докладніше розвинути. Зрештою можна вказати на книгу II, розд. VI (витрати циркуляції), стор. 129—136, [стор. 83—88 рос. вид. 1935 р.], де вже зачеплено багато з того, що стосується сюди. — *Ф. Е.*

але й у вигляді контори поряд з майстернею. Але для торговельного капіталу ця сторона усамостійнюється. Для торговельного капіталу контора становить його єдину майстерню. Частина капіталу, застосовувана у формі витрат циркуляції, у гуртового купця виявляється далеко більшою, ніж у промисловця, бо, крім власної контори, яка є при кожній промисловій майстерні, частина капіталу, яка мусила б застосовуватися таким чином всім класом промислових капіталістів, концентрується в руках окремих купців, що беруть на себе як продовження функцій циркуляції, так і дальші витрати циркуляції, які випливають з цього.

Для промислового капіталу витрати циркуляції виступають і дійсно є додатковими непродуктивними витратами. Для купця вони виступають джерелом його зиску, який — припускаючи загальну норму зиску — є у відповідності з їх величиною. Тому видатки, які доводиться робити на ці витрати циркуляції, є для торговельного капіталу продуктивним вкладенням. Отже, і торговельна праця, яку він купує, для нього є безпосередньо продуктивна.

Розділ вісімнадцятий

ОБОРОТ КУПЕЦЬКОГО КАПІТАЛУ. ЦІНИ

Оборот промислового капіталу є єдність часу його виробництва й циркуляції; тому він охоплює весь процес виробництва. Навпаки, оборот купецького капіталу, тому що в дійсності він є тільки усамостійнений рух товарного капіталу, представляє тільки першу фазу метаморфози товару, *Т — Г*, як рух особливого капіталу, що повертається до свого вихідного пункту; *Г — Т, Т — Г* у купецькому розумінні представляє оборот купецького капіталу. Купець купує, перетворює свої гроші в товар, потім продає, перетворює той самий товар знов у гроші; і так далі, постійно повторюючи це. В межах циркуляції метаморфоза промислового капіталу завжди виступає як $T_1 — Г — T_2$; гроші, виручені від продажу T_1, виробленого товару, вживаються на купівлю T_2, нових засобів виробництва; це — дійсний обмін T_1 і T_2, і таким чином ті самі гроші двічі переходять з рук в руки. Їх рухом опосереднюється обмін двох різнорідних товарів, T_1 і T_2. Але в купця, в *Г — Т — Г'*, навпаки, двічі переходить з рук в руки той самий товар; товар тільки опосереднює повернення до нього грошей.

Якщо, наприклад, купецький капітал становить 100 фунтів стерлінгів, і купець купує на ці 100 фунтів стерлінгів товар, потім продає цей товар за 110 фунтів стерлінгів, то цей його капітал в 100 зробив один оборот, а число оборотів протягом року залежить від того, як часто на протязі року повторюється цей рух *Г—Т—Г'*.

Ми тут цілком залишаємо осторонь ті витрати, що можуть визначати ріжницю між купівельною і продажною ціною, бо ці витрати зовсім нічого не змінюють у тій формі, яку ми тут перш за все маємо розглянути.

Отже, число оборотів даного купецького капіталу має тут повну аналогію з повторенням обігів грошей, як простого засобу циркуляції. Подібно до того, як той самий талер, що робить десять обігів, десять разів купує свою вартість у вигляді товарів, так той самий грошовий капітал купця, наприклад в 100, обертаючись десять разів, десять разів купує свою вартість у вигляді товарів або реалізує в сукупності товарний капітал десятикратної вартості = 1000. Але ріжниця така: при обігу грошей, як засобу циркуляції, один й той самий грошовий знак переходить через різні руки, отже, декілька разів виконує ту саму функцію, і тому швидкістю обігу заміщається маса грошових знаків, що циркулюють. Але в купця той самий грошовий капітал,—однаково, з яких би він грошових знаків не складався,— та сама грошова вартість декілька разів купує і продає товарний капітал на суму своєї вартості, і тому декілька разів повертається в ті самі руки, до свого вихідного пункту, як $Г + \Delta Г$, як вартість плюс додаткова вартість. Це характеризує його оборот як оборот капіталу. Він постійно витягає з циркуляції більше грошей, ніж кидає в неї. Зрештою, само собою зрозуміло, що з прискоренням обороту купецького капіталу (при чому при розвиненій кредитній справі переважає функція грошей як засобу платежу) та сама грошова маса циркулює швидше.

Але повторний оборот товарно-торговельного капіталу ніколи не виражає нічого іншого, як повторення купівлі й продажу; тимчасом як повторний оборот промислового капіталу виражає періодичність і відновлення сукупного процесу репродукції (в який включається і процес споживання). Навпаки, для купецького капіталу це виступає тільки як зовнішня умова. Промисловий капітал мусить постійно кидати товари на ринок і знову їх вилучати звідти, щоб лишався можливим швидкий оборот купецького капіталу. Якщо процес репродукції взагалі відбувається повільно, то повільно відбувається і оборот купецького капіталу. Хоча купецький капітал опосереднює оборот продуктивного капіталу, але лиш остільки, оскільки він скорочує час його циркуляції. Він не впливає безпосередньо на час виробництва, який також становить межу для часу обороту промислового капіталу. Це — перша межа для обороту купецького капіталу. А подруге, залишаючи осторонь межу, яку утворює для нього репродуктивне споживання, цей оборот кінець-кінцем обмежується швидкістю і розмірами сукупного особистого споживання, бо від цього залежить вся та частина товарного капіталу, яка входить у фонд споживання.

Але (цілком залишаючи осторонь обороти в межах купецького світу, де один купець постійно продає той самий товар

іншому, при чому цей рід циркуляції за часів спекуляції може мати вигляд великого процвітання) купецький капітал скорочує, поперше, фазу *Т — Г* для продуктивного капіталу. Подруге, при сучасній кредитній системі він порядкує більшою частиною сукупного грошового капіталу суспільства, так що може повторювати свої закупівлі ще до того, як остаточно продасть уже куплене; при чому байдуже, чи продає наш купець безпосередньо останньому споживачеві, чи між ними двома стоять ще 12 інших купців. При величезній еластичності процесу репродукції, який постійно може бути виведений поза всяку дану межу, він не знаходить собі ніякої межі або тільки дуже еластичну межу в самому виробництві. Отже, крім відокремлення актів *Т — Г* і *Г — Т*, яке випливає з самої природи товару, тут утворюється фіктивний попит. Рух купецького капіталу, не зважаючи на своє усамостійнення, ніколи не буває чимось іншим, як рухом промислового капіталу в сфері циркуляції. Але в силу свого усамостійнення купецький капітал рухається в певних межах незалежно від меж процесу репродукції, і тому він навіть виводить процес репродукції поза його межі. Внутрішня залежність, зовнішня самостійність женуть його до такого пункту, де внутрішній зв'язок знову відновлюється насильно, шляхом кризи.

Звідси те явище при кризах, що вони спочатку виявляються і вибухають не в роздрібній торгівлі, яка має справу з безпосереднім споживанням, а в сферах гуртової торгівлі та банків, які дають в розпорядження цієї останньої грошовий капітал суспільства.

Дійсно, фабрикант може продавати експортерові, а цей, в свою чергу, своєму іноземному клієнтові, імпортер може збувати свої сировинні матеріали фабрикантові, цей останній свої продукти — гуртовому торговцеві і т. д. Але на якомусь одному невидимому пункті товар лежить непроданим; або, іншим разом, ступнево переповнюються запаси всіх виробників і торговців-посередників. Якраз тоді споживання звичайно стоїть на найвищій точці розквіту, почасти тому, що один промисловий капіталіст приводить у рух ряд інших, почасти тому, що заняті ними робітники, які працюють повний час, можуть витрачати більше, ніж звичайно. З збільшенням доходу капіталістів збільшуються і їх видатки. Крім того, як ми вже бачили (книга II, відділ III), відбувається безперервна циркуляція між сталим капіталом і сталим капіталом (навіть залишаючи осторонь прискорення нагромадження), яка перший час незалежна від особистого споживання в тому розумінні, що вона ніколи не входить у нього, але яка все ж кінець-кінцем обмежується ним, бо виробництво сталого капіталу ніколи не відбувається ради нього самого, а відбувається тільки тому, що його більше вживається у сферах виробництва, продукти яких входять в особисте споживання. Однак, протягом певного часу це виробництво може спокійно йти своїм шляхом, підохочуване сподіваним

попитом, і тому в цих галузях у купців і промисловців справи йдуть дуже жваво. Криза настає, як тільки затрати купців, які продають на віддалених ринках (або в яких запаси нагромадились і всередині країни), починають повертатись до них так повільно і в таких незначних кількостях, що банки настійливо вимагають платежів, або строки оплати векселів за куплені товари настають раніше, ніж відбувається перепродаж цих товарів. Тоді починаються примусові продажі, продажі для оплати боргів. І разом з цим вибухає крах, який відразу кладе кінець позірному процвітанню.

Але зовнішній характер і ірраціональність обороту купецького капіталу є ще більші в наслідок того, що оборот одного й того ж купецького капіталу може одночасно або послідовно опосереднювати обороти дуже різних продуктивних капіталів.

Оборот купецького капіталу може, однак, опосереднювати не тільки обороти різних промислових капіталів, але й протилежні фази метаморфози товарного капіталу. Купець купує, наприклад, полотно у фабриканта і продає його білільникові. Отже, тут оборот того самого купецького капіталу — в дійсності те саме *Т — Г*, реалізація полотна — представляє дві протилежні фази для двох різних промислових капіталів. Оскільки купець взагалі продає для продуктивного споживання, його *Т — Г* завжди представляє *Г — Т* якогось промислового капіталу, а його *Г — Т* завжди представляє *Т — Г* якогось іншого промислового капіталу.

Якщо ми, як це зроблено в цьому розділі, оминемо *К*, витрати циркуляції, ту частину капіталу, яку купець авансує крім суми, витрачуваної на купівлю товарів, то, звичайно, відпадає й ΔK, додатковий зиск, який він одержує на цей додатковий капітал. Отже, цей спосіб дослідження є строго логічний і математично правильний, коли справа йде про те, щоб дізнатись, як зиск і оборот купецького капіталу впливають на ціни.

Якби ціна виробництва 1 фунта цукру становила 1 фунт стерлінгів, то купець міг би на 100 фунтів стерлінгів купити 100 фунтів цукру. Якщо він протягом року купує і продає таку кількість і якщо річна пересічна норма зиску є 15%, то він на 100 фунтів стерлінгів накине 15 фунтів стерлінгів, а на 1 фунт стерлінгів — ціну виробництва 1 фунта цукру — 3 шилінги. Отже, він продавав би 1 фунт цукру за 1 фунт стерлінгів 3 шилінги. Навпаки, якби ціна виробництва 1 фунта цукру впала до 1 шилінга, то на 100 фунтів стерлінгів купець купив би 2000 фунтів цукру і продавав би його по 1 шилінгу і $1^4/_5$ пенса за фунт. І в тому і в другому випадку річний зиск на капітал в 100 фунтів стерлінгів, вкладений у цукрову справу, = 15 фунтам стерлінгів. Тільки в одному випадку він мусить продати 100, а в другому 2000 фунтів. Висока чи низька є ціна виробництва, це не має ніякого значення для норми зиску; але це має дуже велике, вирішальне значення для того, яка є величина тієї відповідної

частини продажної ціни кожного фунта цукру, яка становить торговельний зиск, тобто тієї надбавки до ціни, яку робить купець на певну кількість товару (продукту). Якщо ціна виробництва товару незначна, то незначна й та сума, яку купець авансує на купівельну ціну товару, тобто на певну масу його, а тому, при даній нормі зиску, незначна й та сума зиску, яку він одержує на цю дану кількість дешевого товару; або, що зводиться до того самого, він може тоді на даний капітал, наприклад, в 100, купити велику масу цього дешевого товару, і загальний зиск у 15, який він одержує на ці 100, розподіляється маленькими частинами на кожну окрему штуку цієї товарної маси. І навпаки. Це цілком і повністю залежить від більшої чи меншої продуктивності того промислового капіталу, товарами якого він торгує. Якщо виключити випадки, коли купець є монополіст і разом з тим монополізує виробництво, як, наприклад, у свій час голландсько-ост-індська компанія, то не може бути нічого більш безглуздого, ніж ходяче уявлення, ніби від купця залежить, чи продасть він багато товарів з невеликим зиском, чи мало товарів з великим зиском на одиницю товару. Дві межі існують для його продажної ціни: з одного боку, ціна виробництва товару, яка від нього не залежить; з другого боку, пересічна норма зиску, яка від нього так само не залежить. Єдине, що він може вирішувати, — при чому, однак, величина капіталу, який є в його розпорядженні, та інші обставини також грають певну роль, — це те, чи хоче він торгувати дорогими чи дешевими товарами. Тому поведінка купця тут цілком і повністю залежить від ступеня розвитку капіталістичного способу виробництва, а не від його бажання. Тільки така торговельна компанія, як стара голландсько-ост-індська, яка мала монополію виробництва, могла прийти до думки при цілком змінених відносинах додержувати методу, який відповідав щонайбільше початкам капіталістичного виробництва.[41]

Цей популярний передсуд, — який, зрештою, як і всі хибні уявлення про зиск і т. п., випливає із спостерігання самої тільки торгівлі і з купецького передсуду, — зберігається досі, підтримуваний між іншим такими обставинами:

---

[41] „Profit, on the general principle, is always the same, whatever be price; keeping its place like an incumbent body on the swelling or sinking tide. As, therefore, prices rise, a tradesman raises prices; as prices fall, a tradesman lowers price". [„Зиск, за загальним правилом, завжди лишається той самий, яка б не була ціна; він зберігає своє місце подібно до пливучого тіла при приплив і й відпливі. Тому, коли ціни підвищуються, торговець підвищує ціну; коли ціни падають, торговець знижує ціну"]. (*Corbet:* „An Inquiry into the Causes etc. of the Wealth of Individuals". Лондон 1841, стор. 20). — Тут, як і взагалі в тексті, мова йде тільки про звичайну торгівлю, а не про спекуляцію, дослідження якої, як і взагалі все те, що стосується до поділу торговельного капіталу, виходить поза межі нашого дослідження. „The profit of trade is a value added to capital which is independent of price, the second (speculation) is founded on the variation in the value of capital or in price itself [„Торговельний зиск є додана до капіталу вартість, яка не залежить від ціни; друга (спекуляція) основана на зміні вартості капіталу або самої ціни"] (там же, стор. 12).

Поперше: явища конкуренції; але вони стосуються тільки до розподілу торговельного зиску між окремими купцями, володільцями тієї чи іншої частини сукупного купецького капіталу; якщо, наприклад, один продає дешевше, щоб вибити з позиції своїх противників.

Подруге: економіст такого калібру, як професор Рошер, все ще може уявляти собі в Лейпцігу, що зміна в продажних цінах викликана з міркувань „розсудливості і гуманності" і що вона не була результатом перевороту в самому способі виробництва.

Потретє: якщо ціни виробництва знижуються в наслідок підвищення продуктивної сили праці і якщо через це знижуються і продажні ціни, то попит часто зростає ще швидше, ніж подання, а разом з ним зростають і ринкові ціни, так що продажні ціни дають більше, ніж пересічний зиск.

Почетверте: якийнебудь купець може знизити продажну ціну (щó завжди є не що інше, як зниження звичайного зиску, який він накидає на ціну), щоб швидше обертати більший капітал у своєму підприємстві. Все це речі, які стосуються тільки до конкуренції між самими купцями.

Уже в книзі I було показано, що висота чи низькість товарних цін не визначає ні маси додаткової вартості, яку виробляє даний капітал, ні норми додаткової вартості; хоча відповідно до відносної кількості товару, що його виробляє дана кількість праці, ціна одиниці товару, а разом з тим і частина цієї ціни, яка становить додаткову вартість, буде більша чи менша. Ціни всякої кількості товарів, оскільки вони відповідають вартостям, визначаються загальною кількістю упредметненої в цих товарах праці. Якщо невелика кількість праці упредметнюється у великій кількості товару, то ціна одиниці товару низька і вміщена в ньому додаткова вартість незначна. Яким чином праця, втілена в товарі, розпадається на оплачену і неоплачену працю, отже, яка частина ціни товару представляє додаткову вартість, це не має ніякого відношення до цієї загальної кількості праці, отже й до ціни товару. Норма ж додаткової вартості залежить не від абсолютної величини тієї додаткової вартості, яка міститься в ціні окремого товару, а від її відносної величини, від її відношення до заробітної плати, вміщеної в тому самому товарі. Тому норма може бути висока, хоч абсолютна величина додаткової вартості в кожній одиниці товару невелика. Ця абсолютна величина додаткової вартості в кожній одиниці товару залежить в першу чергу від продуктивності праці і тільки в другу чергу від поділу праці на оплачену і неоплачену.

Для торговельної продажної ціни навіть ціна виробництва є наперед дана зовнішня умова.

Високі торговельні ціни товарів за попередніх часів зумовлювались: 1) високою ціною виробництва, тобто низькою продуктивністю праці; 2) відсутністю загальної норми зиску, при чому

купецький капітал привласнював собі значно більшу частину додаткової вартості, ніж припадало б йому при загальній рухливості капіталів. Отже, припинення цього становища, розглядуваного з того і другого боку, є результат розвитку капіталістичного способу виробництва.

В різних галузях торгівлі обороти купецького капіталу є довші чи коротші, отже, число їх протягом року є більше чи менше. В одній і тій же галузі торгівлі оборот є швидший чи повільніший на різних фазах економічного циклу. Проте, відбувається певне пересічне число оборотів, яке пізнається з досвіду.

Ми вже бачили, що оборот купецького капіталу відмінний від обороту промислового капіталу. Це випливає з природи справи; одна окрема фаза в обороті промислового капіталу виступає як повний оборот власне купецького капіталу або принаймні частини його. Крім того, оборот купецького капіталу стоїть в іншому відношенні до визначення зиску й ціни.

У промисловому капіталі оборот виражає, з одного боку, періодичність репродукції, і тому від нього залежить маса товарів, які протягом певного часу викидаються на ринок. З другого боку, час обігу становить певну межу, хоча й розтягливу, яка більш чи менш обмежуюче впливає на утворення вартості й додаткової вартості, бо впливає на розміри процесу виробництва. Тому оборот визначально впливає — не як позитивний елемент, а як обмежуючий елемент — на масу щорічно вироблюваної додаткової вартості, а тому й на утворення загальної норми зиску. Навпаки, пересічна норма зиску для купецького капіталу є величина дана. Він не бере безпосередньо участі в створенні зиску або додаткової вартості, і визначально впливає на утворення загальної норми зиску лиш остільки, оскільки одержує — відповідно до того, яку він становить частину в сукупному капіталі — свої дивіденди з маси зиску, виробленої промисловим капіталом.

Чим більше число оборотів промислового капіталу, — при умовах, викладених в книзі II, відділ II, — тим більша маса зиску, яку він утворює. Правда, тепер, в наслідок встановлення загальної норми зиску, сукупний зиск розподіляється між різними капіталами не пропорціонально до їх безпосередньої участі в його виробництві, а відповідно до того, які вони становлять частини в сукупному капіталі, тобто пропорціонально до їх величини. Однак, це ні трохи не змінює суті справи. Чим більше число оборотів сукупного промислового капіталу, тим більша маса зиску, маса щорічно вироблюваної додаткової вартості, а тому, при інших однакових умовах, і норма зиску. Інакше стоїть справа з купецьким капіталом. Для нього норма зиску є величина дана, визначувана, з одного боку, масою вироблюваного промисловим капіталом зиску, а з другого боку, відносною величиною сукупного торговельного капіталу, його кількісним відношенням до суми капіталу, авансованого на процес виробництва і процес циркуляції. Звичайно, число його оборотів

визначально впливає на його відношення до сукупного капіталу, або на відносну величину купецького капіталу, необхідного для циркуляції, бо ясно, що абсолютна величина необхідного купецького капіталу і швидкість його обороту стоять у зворотному відношенні одне до одного; але його відносна величина, або та частина, яку він становить у сукупному капіталі, визначається його абсолютною величиною, припускаючи всі інші умови однаковими. Якщо сукупний капітал становить 10 000, то, коли купецький капітал становить $^1/_{10}$ його, він = 1000; якщо сукупний капітал становить 1000, то $^1/_{10}$ його = 100. Таким чином, хоч його відносна величина лишається тією самою, його абсолютна величина є різна залежно від величини сукупного капіталу. Але тут ми беремо його відносну величину, скажімо, $^1/_{10}$ сукупного капіталу, як дану. Сама ця відносна величина його, однак, знов таки визначається оборотом. При швидкому обороті його абсолютна величина, наприклад, = 1000 фунтам стерлінгів у першому випадку, = 100 у другому випадку, а тому його відносна величина = $^1/_{10}$. При повільнішому обороті його абсолютна величина, скажімо, = 2000 в першому випадку, = 200 в другому. Тому його відносна величина зросла з $^1/_{10}$ до $^1/_5$ сукупного капіталу. Обставини, які скорочують пересічний оборот купецького капіталу, наприклад, розвиток засобів транспорту, pro tanto [відповідно до цього] зменшують абсолютну величину купецького капіталу, отже підвищують загальну норму зиску. В протилежному випадку,— навпаки. Розвинений капіталістичний спосіб виробництва, порівняно з попереднім становищем, впливає двояко на купецький капітал: та сама кількість товарів обертається за допомогою меншої маси дійсно функціонуючого купецького капіталу; в наслідок швидшого обороту купецького капіталу і більшої швидкості процесу репродукції, на якій грунтується швидший оборот, зменшується відношення купецького капіталу до промислового капіталу. З другого боку: з розвитком капіталістичного способу виробництва все виробництво стає товарним виробництвом і тому весь продукт потрапляє в руки агентів циркуляції; при чому сюди долучається ще й те, що за попереднього способу виробництва, яке провадилося в незначних розмірах, якщо залишити осторонь масу продуктів, які споживалися in natura безпосередньо самими виробниками, і масу повинностей, які виконувались in natura, дуже значна частина виробників продавала свої товари безпосередньо споживачам або працювала на їх особисте замовлення. Тому, хоч за попередніх способів виробництва торговельний капітал є більший відносно того товарного капіталу, що його він обертає, але він

1) абсолютно менший, бо незрівнянно менша частина сукупного продукту виробляється як товар і мусить надходити в циркуляцію як товарний капітал та потрапляти в руки купців; він менший тому, що товарний капітал є менший. Але разом з тим він відносно більший не тільки в наслідок більшої повільності його

обороту і порівняно з масою товарів, які він обертає. Він більший і тому, що ціна цієї товарної маси, а тому й купецький капітал, який належить авансувати на неї, в наслідок меншої продуктивності праці є більші, ніж при капіталістичному виробництві; тому та сама вартість виражається в меншій масі товарів.

2) На основі капіталістичного способу виробництва не тільки виробляється більша маса товарів (при чому треба взяти до уваги зменшену вартість цієї товарної маси), але одна й та сама маса продукту, наприклад, зерна, становить більшу масу товару, тобто дедалі більша частина її йде в торгівлю. Зрештою, в наслідок цього зростає не тільки маса купецького капіталу, але взагалі весь капітал, вкладуваний у циркуляцію, наприклад, у судноплавство, залізниці, телеграф і т. д.

3) Але — і це є точка зору, виклад якої належить до „конкуренції капіталів“ — нефункціонуючий або напівфункціонуючий купецький капітал зростає з прогресом капіталістичного способу виробництва, з полегшенням просування його в дрібну торгівлю, з розвитком спекуляції і надлишку капіталу, що звільняється.

Але, якщо припустити за дану відносну величину купецького капіталу порівняно з сукупним капіталом, ріжниця оборотів у різних галузях торгівлі не впливає ні на величину сукупного зиску, що припадає купецькому капіталові, ні на загальну норму зиску. Зиск купця визначається не масою товарного капіталу, що його він обертає, а величиною грошового капіталу, який він авансує для опосереднення цього обороту. Якщо загальна річна норма зиску є 15% і якщо купець авансує 100 фунтів стерлінгів, то, коли його капітал обертається один раз за рік, він продасть свій товар за 115. Якщо ж його капітал обертається 5 разів за рік, то за рік він п'ять разів продасть за 103 товарний капітал, купівельна ціна якого є 100, отже, за цілий рік він продасть товарний капітал в 500 за 515. Але, як і в першому випадку, це становить на його авансований капітал в 100 річний зиск в 15. Коли б це було не так, то купецький капітал давав би, відповідно до числа своїх оборотів, значно вищий зиск, ніж промисловий капітал, що суперечить законові загальної норми зиску.

Отже, число оборотів купецького капіталу в різних галузях торгівлі безпосередньо впливає на торговельні ціни товарів. Висота торговельної надбавки до ціни, величина відповідної частини торговельного зиску даного капіталу, яка припадає на ціну виробництва одиниці товару, стоїть у зворотному відношенні до числа оборотів або до швидкості обороту купецького капіталу в різних галузях торгівлі. Якщо купецький капітал обертається п'ять разів за рік, то він додає до товарного капіталу однакової вартості тільки $^1/_5$ тієї надбавки, яку додає до товарного капіталу однакової вартості другий купецький капітал, який може обертатися тільки один раз за рік.

Вплив пересічного часу обороту капіталів в різних галузях торгівлі на продажні ціни зводиться до того, що, відповідно до

цієї швидкості обороту, одна й та сама маса зиску, яка при даній величині купецького капіталу визначається загальною річною нормою зиску, тобто визначається незалежно від спеціального характеру купецьких операцій цього капіталу, по-різному розподіляється на товарні маси однакової вартості, — наприклад, при п'ятикратному обороті за рік до ціни товару додається $^{15}/_{5} = 3\%$, навпаки, при однократному обороті за рік — 15%.

Отже, та сама процентна норма торговельного зиску в різних галузях торгівлі підвищує відповідно до часу обороту в них продажні ціни товарів на зовсім різні проценти, обчислювані відносно вартостей цих товарів.

Навпаки, в промисловому капіталі час обороту не справляє ніякого впливу на величину вартості вироблюваної одиниці товарів, хоч він впливає на масу вартостей і додаткових вартостей, вироблюваних даним капіталом за даний час, бо впливає на масу експлуатованої праці. Звичайно, це маскується, і здається, ніби справа стоїть інакше, якщо мати на увазі ціни виробництва; але це тільки тому, що ціни виробництва різних товарів, згідно з викладеними раніш законами, відхиляються від їх вартостей. Якщо розглядати сукупний процес виробництва, товарну масу, вироблену сукупним промисловим капіталом, то відразу ж виявимо, що загальний закон підтверджується.

Отже, тимчасом як докладніше дослідження впливу часу обороту на творення вартості в промисловому капіталі знову приводить до того загального закону і бази політичної економії, що вартості товарів визначаються вміщеним у них робочим часом, вплив оборотів купецького капіталу на торговельні ціни показує такі явища, які, якщо не пробити дуже грунтовного аналізу проміжних ланок, нібито передбачають чисто довільне визначення цін; а саме, визначення їх просто тим, що капітал раптом вирішує одержати протягом року певну кількість зиску. Саме в наслідок такого впливу оборотів здається, ніби ціни товарів визначає процес циркуляції як такий — незалежно, в певних межах, від процесу виробництва. Всі поверхові й перекручені погляди на сукупний процес репродукції запозичені з спостережень купецького капіталу і з тих уявлень, які викликаються в головах агентів циркуляції його своєрідними рухами.

Коли, як про це, на свій жаль, дізнався читач, аналіз дійсних, внутрішніх зв'язків капіталістичного процесу виробництва є річ дуже складна і робота дуже грунтовна; коли завдання науки полягає в тому, щоб видимий, виступаючий на поверхні рух звести до внутрішнього дійсного руху, то само собою розуміється, що в головах агентів капіталістичного виробництва і циркуляції мусять скластись такі уявлення про закони виробництва, які цілком відхиляються від цих законів і є тільки свідомим виразом видимого на поверхні руху. Уявлення купця, біржового спекулянта, банкіра неминуче цілком перекручені. Уявлення фабрикантів перекручуються актами циркуляції, які

пророблюються з їх капіталами, і вирівненням загальної норми зиску.[42] Конкуренція для цих голів неминуче грає також цілком перекручену роль. Якщо межі вартості й додаткової вартості дані, то легко зрозуміти, яким чином конкуренція капіталів перетворює вартості в ціни виробництва і потім у торговельні ціни, а додаткову вартість — у пересічний зиск. Але, не знаючи цих меж, абсолютно не можна зрозуміти, чому конкуренція приводить загальну норму зиску до цієї, а не до іншої межі, до 15%, а не до 1500%. Адже вона, щонайбільше, може приводити її до *одного* рівня. Але в ній немає абсолютно ніякого елементу, який визначав би самий цей рівень.

Отже, з точки зору купецького капіталу сам оборот виступає так, ніби він визначає ціни. З другого боку, тимчасом як швидкість обороту промислового капіталу, оскільки вона дає можливість даному капіталові експлуатувати більше чи менше праці, визначально і обмежувально впливає на масу зиску, а тому й на загальну норму зиску, — для торговельного капіталу норма зиску є дана іззовні, і внутрішній зв'язок її з утворенням додаткової вартості цілком стертий. Якщо той самий промисловий капітал при інших незмінних умовах і особливо при однаковому органічному складі обертається протягом року чотири рази замість двох, то він виробляє удвоє більше додаткової вартості, а тому й зиску; і це наочно виявляється, якщо і поки цей капітал володіє монополією поліпшеного способу виробництва, який дає йому можливість так прискорювати оборот. Навпаки, різна тривалість обороту в різних галузях торгівлі виявляється в тому, що зиск, одержуваний на оборот певного товарного капіталу, стоїть у зворотному відношенні до числа оборотів грошового капіталу, за допомогою якого обертається цей товарний капітал. Small profits and quick returns [невеликі зиски і швидкі обороти] являють собою для shopkeeper'а [крамаря] саме той принцип, якого він додержується з принципу.

Зрештою, само собою зрозуміло, що цей закон оборотів купецького капіталу в кожній галузі торгівлі,— і залишаючи осторонь чергування швидших і повільніших оборотів, які один одного компенсують,—має силу тільки для пересічних оборотів усього купецького капіталу, вкладеного в цю галузь. Капітал *A*, який функціонує в тій самій галузі, що й *B*, може робити більше чи менше оборотів порівняно з пересічним числом оборотів. В цьому випадку інші капітали роблять менше чи більше оборотів. Це нічого не змінює в обороті загальної маси купецького капіталу, вкладеної в цю галузь. Але це має вирішально важливе значення для окре-

---

[42] Ось одно дуже наївне, але разом з тим дуже правильне зауваження: „Тому, безперечно, причиною тієї обставини, що один і той же товар можна одержати у різних продавців по цілком різних цінах, дуже часто є неправильна калькуляція“ (*Feller* und *Odermann*: „Das Ganze der kaufmännischen Arithmetik“, 7 вид., 1859 [стор. 451]). Це показує, як визначення ціни стає чисто теоретичним, тобто абстрактним.

мого купця або дрібного торговця. В цьому випадку він одержує додатковий зиск цілком так само, як одержують додатковий зиск промислові капіталісти, коли вони виробляють при умовах сприятливіших, ніж пересічні умови. Якщо конкуренція примушує до цього, то він може продавати дешевше, ніж його товариші, не знижуючи свого зиску нижче пересічного рівня. Якщо умови, які дають йому можливість робити швидший оборот, є такі умови, що йому доводиться їх купувати, наприклад, розташування місць продажу, то він може платити за них особливу ренту, тобто частина його додаткового зиску перетворюється в земельну ренту.

Розділ дев'ятнадцятий

ГРОШЕВО-ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Чисто технічні рухи, які проробляють гроші в процесі циркуляції промислового капіталу і, як ми тепер можемо додати, товарно-торговельного капіталу (бо цей останній бере на себе частину руху циркуляції промислового капіталу, роблячи його своїм власним і специфічним рухом), — ці рухи, зробившись самостійною функцією особливого капіталу, який виконує їх і тільки їх, як властиві йому операції, перетворюють цей капітал у грошево-торговельний капітал. Частина промислового капіталу і, точніше кажучи, також товарно-торговельного капіталу постійно перебуває в грошовій формі не тільки як грошовий капітал взагалі, але як грошовий капітал, який виконує ці технічні функції. Від сукупного капіталу відокремлюється і усамостійнюється в формі грошового капіталу певна частина, капіталістична функція якої полягає виключно в тому, щоб виконувати ці операції для всього класу промислових і торговельних капіталістів. Подібно до того, як це є з товарно-торговельним капіталом, так і тут від промислового капіталу, який перебуває в процесі циркуляції у вигляді грошового капіталу, відокремлюється певна частина і виконує ці операції процесу репродукції для всієї решти сукупного капіталу. Отже, рухи цього грошового капіталу знов таки є тільки рухи усамостійненої частини промислового капіталу, який перебуває в процесі своєї репродукції.

Тільки в тому випадку і остільки, коли і оскільки капітал вкладається уперше, — що має місце і при нагромадженні, — капітал у грошовій формі виступає як вихідний і кінцевий пункт руху. Але для кожного капіталу, раз він уже перебуває в своєму процесі, вихідний пункт, як і кінцевий пункт, виступають тільки як перехідні пункти. Оскільки промисловий капітал, з моменту свого виходу з сфери виробництва до того моменту, коли він знову вступає в неї, мусить пробити метаморфозу $T' — Г — T$, остільки $Г$, як це вже виявилось при простій товарній циркуляції, в дійсності є кінцевим результатом однієї фази метаморфози тільки для того, щоб бути вихідним пунктом проти-

лежної фази, яка доповнює першу. І хоча для торговельного капіталу *Т — Г* промислового капіталу завжди виступає як *Г — Т — Г*, проте й для нього, раз він почав функціонувати, дійсним процесом постійно є *Т — Г — Т*. Але торговельний капітал одночасно пророблює акти *Т — Г* і *Г — Т*. Тобто не тільки *один* капітал перебуває в стадії *Т — Г*, тимчасом як другий капітал перебуває в стадії *Г — Т*, але той самий капітал одночасно постійно купує і постійно продає в наслідок безперервності процесу виробництва; він одночасно постійно перебуває в обох стадіях. Тимчасом як одна частина його перетворюється в гроші, щоб пізніше знову перетворитись у товар, друга частина одночасно перетворюється в товар, щоб знову перетворитись у гроші.

Чи функціонують при цьому гроші як засіб циркуляції чи як засіб платежу, це залежить від форми товарообміну. В обох випадках капіталістові постійно доводиться виплачувати гроші багатьом особам і постійно одержувати гроші в оплату від багатьох осіб. Ця чисто технічна операція виплачування грошей і одержування грошей сама по собі становить працю, яка, оскільки гроші функціонують як засіб платежу, робить необхідними балансові розрахунки, акти вирівнення взаємних зобов'язань. Ця праця — витрати циркуляції, праця, яка не утворює ніякої вартості. Вона скорочується в наслідок того, що її виконує особливий підрозділ агентів або капіталістів для всієї решти класу капіталістів.

Певна частина капіталу мусить постійно бути в наявності як скарб, як потенціальний грошовий капітал, резерв купівельних засобів, резерв засобів платежу, незанятий капітал, який у грошовій формі чекає свого застосування; а деяка частина капіталу постійно припливає в цій формі назад. Крім одержування грошей, виплачування грошей і рахівництва, це робить необхідним зберігання скарбу, що знов таки є особлива операція. Отже, в дійсності це є постійний розпад скарбу на засоби циркуляції і засоби платежу і утворення його знову з грошей, одержуваних від продажу і від платежів, яким уже настав строк; цей постійний рух частини капіталу, яка існує у вигляді грошей, рух, відокремлений від функції самого капіталу, ця чисто технічна операція викликає особливу працю і витрати — витрати циркуляції.

Поділ праці приводить до того, що ці технічні операції, зумовлювані функціями капіталу, виконуються, наскільки можливо, для всього класу капіталістів певним підрозділом агентів або капіталістів як їх виключні функції або концентруються в їх руках. Це є, як і в випадку з купецьким капіталом, поділ праці у двоякому розумінні. Ці технічні операції стають особливим заняттям, і в наслідок того, що воно, як особливе заняття, виконується для грошового механізму всього класу, воно концентрується, провадиться у великому масштабі; а в межах цього особливого заняття знов таки відбувається поділ праці як в наслідок розпаду його на різні, незалежні одна від одної галузі, так і в наслідок утворення майстерні в кожній такій галузі (великі контори, чис-

ленні бухгалтери й касири, далеко проведений поділ праці). Виплачування грошей, одержування грошей, складання балансів, ведення поточних рахунків, зберігання грошей і т. д., виконувані відокремлено від тих актів, в наслідок яких ці технічні операції стають необхідними, роблять капітал, авансований на ці функції, грошево-торговельним капіталом.

Різні операції, з усамостійнення яких в особливі підприємства виникає торгівля грішми, випливають з різних визначеностей самих грошей і з їх функцій, які доводиться таким чином виконувати і капіталові у формі грошового капіталу.

Уже раніше я вказував, як гроші взагалі первісно розвиваються при обміні продуктів між різними громадами.[43]

Тому торгівля грішми, торгівля грошовим товаром розвивається насамперед з міжнародних зносин. Якщо в різних країнах існують різні монети, то купцям, які роблять закупівлі в чужих країнах, доводиться обмінювати монети своєї країни на місцеві монети і навпаки, абож обмінювати різні монети на злитки чистого срібла чи золота як на світові гроші. Звідси міняльна справа, яку слід розглядати як одну з природно вирослих основ сучасної торгівлі грішми.[44] З міняльної справи розвинулись розмінні банки, де

---

[43] „Zur Kritik der politischen Oekonomie", стор. 27 [„До критики політичної економії", укр. вид. 1935 р., стор. 74].

[44] „Уже з великої різноманітності монет як щодо ваги й проби, так і щодо карбування їх багатьма князями й містами, які мають право карбування, виникла повсюди необхідність користуватись місцевою монетою в торговельних справах, коли треба було звести рахунки в якійсь одній монеті. Коли купці виїжджали на іноземні ринки, вони для розплати готівкою запасалися злитками чистого срібла, а також, звичайно, і золота. Цілком так само, від'їжджаючи звідти, вони обмінювали одержані ними місцеві монети на злитки срібла або золота. Тому міняльна справа, торгівля грішми, обмін злитків благородних металів на місцеві монети і навпаки, стала дуже поширеною і дохідною справою" (*Hüllmann:* „Städtewesen des Mittelalters". Bonn 1826—29, I, стор. 437 [438]). —„De Wisselbank heeft haren naam niet... van den wissel, wisselbrief, maar van wisselen van geldspeciën. Lang vóór het oprigten der Amsterdamsche wisselbank in 1609 had men in de Nederlandsche koopsteden reeds wisselaars en wisselhuizen, zelfs wisselbanken... Het bedrijf dezer wisselaars bestond daarin, dat zie de talrijke verscheidene muntspeciën, die door vreemde handelaren in het land gebragt worden, tegen wettelijk gangbare munt inwisselden. Langzamerhand breidde hun werkkring zich uit... zij werden de kassiers en bankiers van hunne tijd. Maar in die vereeniging van de kassierderij met het wisselambt zach de regering van Amsterdam gevaar, en om dit gevaar te keeren, werd besloten to het stichten eener groote inrigting, die zoo wel het wisselen als de kassierderij op openbaar gezag zou verrigten. Die inrigting was de beroemde Amsterdamsche Wisselbank van 1609. Even zoo hebben de wisselbanken van Venetië, Genua, Stockholm, Hamburg haar ontstaan aan de gedurige noodzakelijkheid der verwisseling van geldspeciën te danken gehad. Van deze allen is de Hamburgsche de eenige die nog heden bestaat, om dat de behoefte aan zulk eene inrigting zich in deze koopstad, die geen eigen muntstelsel heeft, nog altijd doet gevoelen etc." [„Розмінний банк дістав свою назву не... від векселя, вексельного листа, а від розміну грошових знаків. Задовго до заснування Амстердамського розмінного банку в 1609 році в нідерландських торговельних містах були міняйли, міняльні контори, навіть розмінні банки... Заняття цих міняйл полягало в тому, що вони обмінювали різні численні сорти монет, які привозилися в країну іноземними купцями, на ходячу законну монету. Помалу поле їх діяльності розширюва-

срібло (або золото) функціонує у відміну від ходячої монети як світові гроші,—тепер як банкові гроші або торговельні гроші. Вексельна справа, оскільки вона зводилась просто до видачі мандрівникам міняйлом якоїсь країни свідоцтва на одержання грошей від інших міняйл, розвинулась уже в Римі й Греції з власне міняльної справи.

Торгівля золотом і сріблом як товарами (як сировинними матеріалами для виготовлення предметів розкоші) становить природно виросл базу для торгівлі злитками (bullion trade) або торгівлі, яка опосереднює функції грошей як світових грошей. Ці функції, як це вже було з'ясовано раніше (книга I, розд. III, 3, с), двоякого роду: переміщення грошей між різними національними сферами циркуляції для вирівнювання міжнародних платежів і при мандруванні капіталу, що шукає процентів; поруч із цим рух від джерел добування благородних металів по світовому ринку і розподіл видобутку між різними національними сферами циркуляції. В Англії ще протягом більшої частини XVII століття функції банкірів виконували майстри по золоту. Яким чином вирівнювання міжнародних платежів розвивається далі у вексельну торгівлю та ін., це ми тут залишаємо цілком осторонь, як і все те, що стосується до операцій з цінними паперами, коротко кажучи, усі особливі форми кредитної справи, яка нас тут ще не стосується.

Як світові гроші, національні гроші скидають із себе свій місцевий характер; гроші однієї країни виражаються в грошах іншої країни, і таким чином усі вони зводяться до вміщеного в них золота або срібла, тимчасом як золото й срібло, як два товари, що циркулюють як світові гроші, разом з тим зводяться до взаємного відношення їх вартостей, яке постійно міняється. Опосереднення цих операцій торговець грішми робить своїм особливим заняттям. Таким чином, міняльна справа і торгівля злитками—це є найбільш первісні форми торгівлі грішми і виникають вони з двояких функцій грошей: як місцевих монет і як світових грошей.

З капіталістичного процесу виробництва, як з торгівлі взагалі, навіть при докапіталістичному способі виробництва, випливає:

Поперше, збирання грошей як скарбу, тобто в теперішній час як частини капіталу, яка завжди мусить бути в наявності

лось... вони стали касирами і банкірами свого часу. Але в поєднанні професій касира і міняйла власті Амстердама побачили небезпеку і, щоб запобігти цій небезпеці, було вирішено заснувати велику установу, яка повинна була б провадити операції як міняйл, так і касирів, і діяти відкрито, згідно з статутом. Такою установою був знаменитий Амстердамський розмінний банк 1609 року. Цілком так само розмінні банки Венеції, Генуї, Стокгольма, Гамбурга виникли в наслідок постійної потреби в розміні грошових знаків. З усіх цих банків існує ще й тепер один тільки гамбурзький, бо в цьому торговельному місті, яке не має своєї власної монетної системи, все ще відчувається потреба в такій установі і т. д."]. (*S. Vissering:* „Handboek van Praktische Staatshuishoudkunde". Amsterdam 1860, I, стор. 247).

у грошовій формі, як резервний фонд платіжних і купівельних засобів. Це — перша форма скарбу, в якій він знову з'являється при капіталістичному способі виробництва і взагалі утворюється при розвитку торговельного капіталу, принаймні для цього останнього. І те й друге стосується як до внутрішньої, так і до міжнародної циркуляції. Цей скарб перебуває постійно в текучому стані, постійно вливається в циркуляцію і постійно вертається з неї. Друга форма скарбу — це бездіяльний, в даний момент незанятий капітал у грошовій формі; сюди належить також і новонагромаджений грошовий капітал, який ще не вкладено в діло. Функції, яких вимагає це скарботворення як таке, є насамперед зберігання скарбу, ведення книг і т. д.

Але, *подруге*, з цим зв'язане витрачання грошей при закупівлях, одержування грошей при продажах, виплачування і одержування грошей при платежах, вирівнювання платежів і т. д. Торговець грішми виконує все це для купців і промислових капіталістів насамперед як простий *касир*.[45]

Торгівля грішми розвивається повністю, — і це завжди відбувається вже й на перших початках її,— коли з іншими її функціями сполучається функція давання і одержування позик і торгівля в кредит. Про це в дальшому відділі, де мова йде про капітал, що дає процент.

---

[45] „Інститут касирів, мабуть, ніде не зберіг у такій чистоті свій первісний, самостійний характер, як у нідерландських торговельних містах (див. про походження касирської справи в Амстердамі *E. Luzac:* „Holland's Rijkdom", [Leyden 1782.] частина III). Їх функції почасти збігаються з функціями старого Амстердамського розмінного банку. Касир одержує від купців, які користуються його послугами, певну суму грошей і відкриває їм на цю суму „кредит" у своїх книгах; далі вони посилають йому свої боргові вимоги, по яких він одержує для них гроші і кредитує їх на відповідні суми; навпаки, він робить платежі за їх переказами (kassiers briefjes) і зменшує на ці суми їх поточний рахунок. Від цих надходжень і виплат він відраховує собі незначний процент за комісію, який дає йому відповідну плату за його працю тільки завдяки значним оборотам, які він опосереднює між обома сторонами. Якщо двом купцям, яких обслуговує той самий касир, доводиться робити взаємні платежі, то такі платежі проводяться дуже просто за допомогою взаємних записів у книгах, в яких касири день-у-день балансують взаємні вимоги купців. Отже, в цьому опосередненні платежів і полягає власне заняття касирів; воно, отже, виключає промислові підприємства, спекуляції і відкриття бланкового кредиту; бо тут мусить бути правилом, що касир не робить за того, кому він відкрив у своїх книгах рахунок, ніяких платежів, які перевищували б розмір його активу" (*Vissering:* „Handboek van Praktische Staatshuishoudkunde". Amsterdam 1860, стор. 134). — Про касові союзи у Венеції: „В наслідок потреби і характеру місцевості Венеції, де перенесення готівки є труднішим, ніж в інших місцях, гуртові торговці цього міста заснували касові союзи з належною гарантією, контролем і управлінням, куди члени такого союзу вносили певні суми, на які вони видавали перекази своїм кредиторам; після цього виплачена сума списувалась у заведеній для цього книзі з рахунку боржника і додавалась до тієї суми, яку мав у ній кредитор. Це — перші початки так званих жиро-банків. Ці союзи, безперечно, старі. Але, коли їх відносять до XII століття, то їх змішують з установою для державних позик, заснованою в 1171 році" (*Hüllmann:* „Städtewesen des Mittelalters". Bonn 1826–29, I, стор. 453 і далі).

Сама торгівля злитками, перевезення золота або срібла з однієї країни до іншої, є тільки результат товарної торгівлі, визначуваний вексельним курсом, який виражає стан міжнародних платежів і рівня процента на різних ринках. Торговець злитками як такий є тільки посередником при таких результатах товарної торгівлі.

При дослідженні грошей, а саме того, яким чином з простої товарної циркуляції розвиваються їх рухи і визначеності форми, ми бачили (книга I, розд. III), що рух маси грошей, які циркулюють як купівельний засіб і як платіжний засіб, визначається метаморфозою товарів, її розміром і швидкістю, — метаморфозою, яка, як ми тепер знаємо, сама є тільки моментом сукупного процесу репродукції. Щодо одержання грошового матеріалу — золота й срібла — з джерел його добування, то воно зводиться до безпосереднього товарообміну, до обміну золота й срібла як товарів на інші товари, отже, воно само цілком так само є моментом товарообміну, як одержання заліза чи інших металів. Щождо руху благородних металів на світовому ринку (ми залишаємо тут осторонь цей рух, оскільки він виражає перенесення капіталу в формі позики, перенесення, яке відбувається і в формі товарного капіталу), то він цілком так само визначається міжнародним товарообміном, як рух грошей як купівельного і платіжного засобу всередині країни визначається товарообміном всередині країни. Еміграція і іммігpація благородних металів з однієї національної сфери циркуляції до іншої, оскільки вони викликаються тільки знеціненням місцевої монети або подвійною валютою, не мають ніякого відношення до грошової циркуляції як такої і є тільки виправленням довільних порушень, зроблених державною владою. Нарешті, щодо утворення скарбів, оскільки воно становить собою резервний фонд купівельних чи платіжних засобів для внутрішньої або для зовнішньої торгівлі, а також оскільки воно є простою формою тимчасово бездіяльного капіталу, — воно в обох випадках є тільки неминучий осад процесу циркуляції.

Якщо вся грошова циркуляція своїм розміром, своїми формами і своїм рухом є простий результат товарної циркуляції, яка з капіталістичної точки зору сама виражає тільки процес циркуляції капіталу (а цей процес включає обмін капіталу на дохід і доходу на дохід, оскільки витрачання доходу реалізується в роздрібній торгівлі), то само собою розуміється, що торгівля грішми опосереднює не тільки простий результат і спосіб виявлення товарної циркуляції, не тільки грошову циркуляцію. Сама ця грошова циркуляція, як момент товарної циркуляції, є дана для торгівлі грішми. Торгівля грішми опосереднює технічні операції грошової циркуляції, які вона концентрує, скорочує і спрощує. Вона не утворює скарбів, а дає технічні засоби для того, щоб це скарботворення, оскільки воно відбувається добровільно (отже, оскільки воно не є виразом незанятості капіталу

або порушення процесу репродукції), звести до його економічного мінімуму, бо коли управління резервним фондом купівельних і платіжних засобів провадиться для всього класу капіталістів, то потрібен не такий великий резервний фонд цих засобів, як у тому випадку, коли цим фондом управляє кожний капіталіст окремо. Торгівля грішми не купує благородних металів, а тільки опосереднює їх розподіл, коли їх купила торгівля товарами. Торгівля грішми полегшує вирівнення балансів, оскільки гроші функціонують як засіб платежу, і за допомогою цього штучного механізму вирівнення взаємних платежів зменшує потрібну для цього масу грошей; але вона не визначає ні зв'язку, ні розмірів взаємних платежів. Наприклад, векселі й чеки, які обмінюються один на один у банках і Clearing houses [розрахункових палатах], представляють цілком незалежні підприємства, є результати даних операцій, і справа тут іде тільки про кращий технічний спосіб вирівнення цих результатів. Оскільки гроші циркулюють як купівельний засіб, розміри і число купівель та продажів ніяк не залежать від торгівлі грішми. Вона може тільки скоротити технічні операції, якими супроводяться ці купівлі й продажі, і тим самим зменшити масу грошової готівки, потрібної для цих оборотів.

Отже, торгівля грішми в тій чистій формі, в якій ми тут її розглядаємо, тобто відокремлено від кредитної справи, має діло тільки з технікою одного моменту товарної циркуляції, а саме грошової циркуляції і тих різних функцій грошей, що з неї випливають.

Це істотно відрізняє торгівлю грішми від торгівлі товарами, яка опосереднює метаморфозу товару і обмін товарів або зумовлює те, що самий цей процес товарного капіталу виступає як процес капіталу, відокремленого від промислового капіталу. Тому, якщо товарно-торговельний капітал виявляє власну форму циркуляції, *Г — Т — Г*, де товар двічі міняє місце і в наслідок цього гроші припливають назад, протилежно до *Т — Г — Т*, де гроші двічі переходять з рук у руки і тим опосереднюють обмін товарів, то для грошево-торговельного капіталу не можна вказати ніякої такої особливої форми.

Оскільки грошовий капітал для цього технічного опосереднення грошової циркуляції авансується особливим підрозділом капіталістів, — капітал, який представляє в зменшеному масштабі той додатковий капітал, що його інакше самі купці і промислові капіталісти мусили б авансувати для цієї мети, — остільки й тут в наявності загальна форма капіталу *Г — Г'*. В наслідок авансування *Г* для авансувача утворюється *Г* + Δ *Г*. Але опосереднення *Г — Г'* стосується тут не до речових, а тільки до технічних моментів метаморфози.

Очевидно, що маса грошового капіталу, якою оперують торговці грішми, це — грошовий капітал купців і промисловців, який перебуває в циркуляції, і що операції, виконувані ними, є тільки операції тих, кого вони обслуговують.

Так само ясно і те, що їх зиск є тільки відрахування з додаткової вартості, бо вони мають справу тільки з реалізованими вже вартостями (навіть якщо вони реалізовані тільки в формі боргових вимог).

Як і в торгівлі товарами, тут відбувається роздвоєння функції, бо частина технічних операцій, зв'язаних з грошовою циркуляцією, мусить виконуватись самими торговцями товарами і виробниками товарів.

Розділ двадцятий

З ІСТОРІЇ КУПЕЦЬКОГО КАПІТАЛУ

Особлива форма грошового нагромадження товарно-торговельного і грошево-торговельного капіталу буде розглянута лиш у дальшому відділі.

З досі викладеного само собою випливає, що не може бути нічого більш безглуздого, як розглядати купецький капітал — чи то в формі товарно-торговельного капіталу, чи в формі грошево-торговельного капіталу — як особливий вид промислового капіталу, подібно до того, наприклад, як гірництво, землеробство, скотарство, мануфактура, транспортна промисловість і т. д. становлять дані суспільним поділом праці розгалуження, а тому й особливі сфери застосування промислового капіталу. Вже те просте спостереження, що кожний промисловий капітал, в той час коли він перебуває у фазі циркуляції свого процесу репродукції, як товарний капітал і грошовий капітал виконує цілком такі самі функції, які виступають як виключні функції купецького капіталу в обох його формах, — уже це спостереження мусило б зробити неможливим таке грубе розуміння. Навпаки, в товарно-торговельному капіталі і грошево-торговельному капіталі ріжниці між промисловим капіталом як продуктивним і тим самим капіталом у сфері циркуляції усамостійнюються в наслідок того, що певні форми й функції, які тут тимчасово бере на себе капітал, виступають як самостійні форми й функції частини капіталу, що відокремилась, і властиві виключно їй. Перетворена форма промислового капіталу і речові ріжниці між вкладеними в різні виробництва продуктивними капіталами, які випливають з природи різних галузей промисловості, є речі зовсім різні.

Крім тієї грубості, з якою економіст взагалі розглядає відмінності форм, що цікавлять його в дійсності тільки з речової сторони, у вульгарного економіста в основі такого переплутання лежать ще двоякого роду обставини. Поперше, його неспроможність пояснити торговельний зиск у його своєрідності; подруге, його апологетичне намагання вивести форми товарного капіталу й грошового капіталу і далі товарно-торговельного капіталу й грошево-торговельного капіталу, — форми, що виникають з специфічної форми капіталістичного способу виробництва, який

передбачає як свою базу передусім товарну циркуляцію, а тому й грошову циркуляцію, — вивести їх як форми, що необхідно виникають з процесу виробництва як такого.

Якби між товарно-торговельним капіталом і грошево-торговельним капіталом, з одного боку, і виробництвом зерна, з другого, не було ніякої іншої ріжниці, крім такої, яка є між цим останнім і скотарством та мануфактурою, то було б цілком ясно, що виробництво і капіталістичне виробництво взагалі тотожні, і що зокрема й розподіл суспільних продуктів між членами суспільства як для продуктивного, так і для особистого споживання так само мусить вічно відбуватись за допомогою купців і банкірів, як споживання м'яса за допомогою скотарства і споживання одягу за допомогою його фабрикації.[46]

Великі економісти, як Сміт, Рікардо і т. д., в наслідок того, що вони розглядали основну форму капіталу, капітал як промисловий капітал, а капітал циркуляції (грошовий капітал і товарний капітал) фактично розглядали лиш остільки, оскільки він сам є фазою в процесі репродукції всякого капіталу, попали в скрутне становище з торговельним капіталом, як особливим видом капіталу. Положення про утворення вартості, про зиск та ін., безпосередньо виведені з розгляду промислового капіталу, не можуть бути застосовані безпосередньо до купецького капіталу. Тому ці економісти в дійсності лишають купецький капітал цілком осторонь і згадують про нього тільки як про вид промислового капіталу. Там, де вони окремо говорять про нього, як от Рікардо в зв'язку з зовнішньою торгівлею, вони намагаються довести, що він не утворює ніякої вартості (отже й додаткової вартості). Але те, що має силу для зовнішньої торгівлі, стосується й до внутрішньої.

Досі ми розглядали купецький капітал з точки зору і в межах капіталістичного способу виробництва. Однак не тільки торгівля, але і торговельний капітал старіший за капіталістич-

[46] Мудрий Рошер [„Die Grundlagen der Nationalökonomie", 2 вид., Штутгарт і Аугсбург 1857, стор. 102] додумався до того, що коли дехто характеризує торгівлю як „посередництво" між виробниками й споживачами, то з таким самим успіхом можна характеризувати й саме виробництво як „посередництво" споживання (між ким?), з чого, звичайно, випливає, що торговельний капітал є частина продуктивного капіталу подібно до землеробського і промислового капіталів. Отже, якщо можна сказати, що людина може опосереднювати своє споживання тільки виробництвом (а це вона мусить зробити, навіть не здобувши освіти в Лейпцігу), або що праця потрібна для присвоєння природи (що можна назвати „посередництвом"), то звідси, звичайно, виходить, що суспільне „посередництво", яке випливає з специфічної суспільної форми виробництва, — *тому що* воно є посередництво,— має такий самий абсолютний характер необхідності, такий самий ранг. Слово посередництво вирішує все. Зрештою, адже купці зовсім не є посередники між виробниками й споживачами (споживачів у відміну від виробників, споживачів, які не виробляють, ми спочатку не беремо до уваги), а посередники при обміні продуктів цих виробників між собою; вони тільки проміжні особи при обміні, який все ж у тисячі випадків відбувається без них.

ний спосіб виробництва, є в дійсності історично найстаріша вільна форма існування капіталу.

Оскільки ми вже бачили, що торгівля грішми і авансований на неї капітал не потребують для свого розвитку нічого іншого, крім існування гуртової торгівлі, і далі товарно-торговельного капіталу, то ми тут розглядатимем тільки цей останній.

Через те що торговельний капітал замкнений в сфері циркуляції і його функція полягає виключно в тому, щоб опосереднювати обмін товарів, то—залишаючи осторонь нерозвинені форми, які виникають з безпосередньої мінової торгівлі,—для його існування не потрібно ніяких інших умов, крім тих, що потрібні для простої товарної і грошової циркуляції. Або, краще сказати, ці останні є умовою *його* існування. Який би не був спосіб виробництва, на основі якого виробляються продукти, що входять у циркуляцію як товари,—чи виробляються вони на основі первісної громади, чи рабського виробництва, чи дрібноселянського і дрібнобуржуазного, або капіталістичного,—це нічого не змінює в їх характері як товарів, і як товари вони повинні проробити процес обміну і зміни форми, які супроводять його. Крайні члени, між якими купецький капітал є посередником, є дані для нього, цілком так само як вони дані для грошей і для руху грошей. Єдине необхідне полягає в тому, щоб ці крайні члени були в наявності як товари, однаково чи виробництво в усьому своєму обсягу є товарне виробництво, чи на ринок подається тільки надлишок, який лишається у самостійно господарюючих виробників після задоволення їх безпосередніх потреб їх виробництвом. Купецький капітал тільки опосереднює рух цих крайніх членів, товарів, як даних для нього передумов.

Розмір, в якому виробництво входить у торгівлю, проходить через руки купців, залежить від способу виробництва і досягає свого максимуму при повному розвитку капіталістичного виробництва, коли продукт виробляється вже тільки як товар, а не як безпосередній засіб існування. З другого боку, на основі всякого способу виробництва торгівля сприяє утворенню надлишкового продукту, призначеного входити в обмін, щоб збільшити споживання або скарби виробників (під якими тут слід розуміти власників продуктів); отже, вона надає виробництву характеру виробництва, що все більше й більше має своєю метою мінову вартість.

Метаморфоза товарів, їх рух, полягає: 1) речово в обміні різних товарів один на один, 2) формально в перетворенні товару в гроші, в продажу, і в перетворенні грошей у товар, в купівлі. І до цих функцій, до обміну товарів за допомогою купівлі й продажу, зводиться функція купецького капіталу. Отже, він опосереднює тільки обмін товарів, який, однак, з самого початку не можна розуміти просто як обмін товарів між безпосередніми виробниками. При відносинах рабства, при відносинах кріпацтва, при відносинах данництва (оскільки мається на увазі

первісна громада), привласнювачем, отже, продавцем продукту є рабовласник, феодал, держава, яка стягає дань. Купець купує і продає для багатьох. В його руках концентруються купівлі й продажі, в наслідок чого купівля й продаж перестають бути зв'язаними з безпосередніми потребами покупця (як купця).

Але яка б не була суспільна організація тих сфер виробництва, обмін товарів яких опосереднює купець, його майно завжди існує як грошове майно і його гроші завжди функціонують як капітал. Форма цього капіталу завжди є *Г—Т—Г'*; гроші, самостійна форма мінової вартості—вихідний пункт, і збільшення мінової вартості—самостійна мета. Самий товарний обмін і операції, що опосереднюють його,—відокремлені від виробництва і виконувані не-виробниками,—є просто засіб збільшення, збільшення не просто багатства, але багатства в його загальній суспільній формі, багатства як мінової вартості. Спонукальний мотив і визначальна мета полягає в тому, щоб перетворити *Г* в *Г*+Δ*Г*; акти *Г—Т* і *Т—Г'*, які опосереднюють акт *Г—Г'*, виступають лиш як перехідні моменти цього перетворення *Г* в *Г*+Δ*Г*. Це *Г—Т—Г'* як характерний рух купецького капіталу відрізняє його від *Т—Г—Т*, тієї товарної торгівлі між самими виробниками, кінцевою метою якої є обмін споживних вартостей.

Тому, чим менш розвинене виробництво, тим більше грошове майно концентрується в руках купців або тим більше воно виступає як специфічна форма купецького майна.

За капіталістичного способу виробництва,—тобто коли капітал опановує само виробництво і надає йому цілком зміненої і специфічної форми,—купецький капітал виступає тільки як капітал в *особливій* функції. За всіх попередніх способів виробництва, і тим більше, чим більше виробництво є безпосередньо виробництво засобів існування виробника, купецький капітал виступає як функція капіталу par excellence.

Отже, не становить ні найменшої трудності зрозуміти, чому купецький капітал як історична форма капіталу з'являється задовго до того, як капітал підпорядкував собі само виробництво. Його існування й розвиток до певної висоти самі є історичною передумовою для розвитку капіталістичного способу виробництва, 1) як попередня умова концентрації грошового майна і 2) тому що капіталістичний спосіб виробництва передбачає виробництво для торгівлі, збут у великому масштабі і не окремим покупцям, отже, передбачає також купця, який купує не для задоволення своєї особистої потреби, а в своєму акті купівлі концентрує акти купівлі багатьох. З другого боку, весь розвиток купецького капіталу впливає таким чином, що все більше й більше надає виробництву характеру виробництва, що має за мету мінову вартість, дедалі більше перетворює продукти в товари. Однак, його розвиток, узятий сам по собі, є, як ми це побачимо зразу далі, недостатній для того, щоб викликати

перехід одного способу виробництва в другий і дати пояснення такого переходу.

За капіталістичного виробництва купецький капітал від свого колишнього самостійного існування знижується до ролі особливого моменту капіталовкладення взагалі, а вирівнення зисків зводить його норму зиску до загального пересічного рівня. Він функціонує уже тільки як агент продуктивного капіталу. Особливі суспільні відносини, які утворюються з розвитком купецького капіталу, тут уже не грають вирішальної ролі; навпаки, там, де переважає купецький капітал, панують застарілі відносини. Це стосується навіть до одної і тієї ж країни, де, наприклад, чисто торговельні міста становлять більшу аналогію з минулими відносинами, ніж фабричні міста.[47]

Самостійний і переважний розвиток капіталу як купецького капіталу є рівнозначний непідпорядкуванню виробництва капіталові, отже, рівнозначний розвиткові капіталу на основі чужої йому і незалежної від нього суспільної форми виробництва. Самостійний розвиток купецького капіталу стоїть, отже, у зворотному відношенні до загального економічного розвитку суспільства.

Самостійне купецьке майно, як пануюча форма капіталу, означає усамостійнення процесу циркуляції відносно його крайніх членів, а ці крайні члени є самі обмінюючі виробники. Ці крайні члени лишаються самостійними відносно процесу циркуляції, як і цей процес відносно них. Продукт стає тут товаром завдяки торгівлі. Саме торгівля приводить тут до того, що продукти набирають форми товарів, а не виробництво товарів рухом цих останніх утворює торгівлю. Отже, капітал як капітал виступає тут уперше в процесі циркуляції. В процесі циркуляції гроші розвиваються в капітал. В циркуляції продукт вперше розвивається як мінова вартість, як товар і гроші. Капітал може утворитися в процесі циркуляції і мусить утворитися в ньому, раніше ніж він навчиться опановувати його крайні члени, різні сфери виробництва, циркуляцію між якими він опосереднює. Грошова і товарна циркуляція можуть обслуговувати сфери виробництва найрізноманітніших організацій, які за своєю внутрішньою структурою ще скеровані головним чином на виробництво споживної вартості. Це усамостійнення процесу циркуляції, при якому сфери

---

[47] Пан *В. Кіссельбах* („Der Gang des Welthandels etc. im Mittelalter" [Stuttgart] 1860) фактично все ще живе уявленнями того світу, в якому купецький капітал є формою капіталу взагалі. Про капітал у сучасному значенні він не має ні найменшого уявлення, як і пан Момсен, який у своїй римській історії говорить про „капітал" і про панування капіталу. В сучасній англійській історії власне торговельний стан і торговельні міста також виступають політично реакційними і в союзі з земельною та фінансовою аристократією проти промислового капіталу. Порівняй, наприклад, політичну роль Ліверпуля з роллю Манчестера і Бірмінгама. Англійським купецьким капіталом і фінансовою аристократією (moneyed interest) повне панування промислового капіталу визнане тільки після скасування хлібних мит і т. д.

виробництва зв'язуються між собою за допомогою третього члена, виражає двоякого роду обставини. З одного боку, воно виражає те, що циркуляція ще не опанувала виробництва, а відноситься до нього, як до даної передумови. З другого боку, те, що процес виробництва ще не ввібрав у себе циркуляцію просто як свій момент. Навпаки, в капіталістичному виробництві має місце і те і друге. Процес виробництва цілком грунтується на циркуляції, а циркуляція є лиш момент, перехідна фаза виробництва, лиш реалізація продукту, виробленого як товар, і заміщення елементів його виробництва, вироблюваних як товари. Форма капіталу, що походить безпосередньо з циркуляції — торговельний капітал — виступає тут лиш як одна з форм капіталу в його русі репродукції.

Той закон, згідно з яким самостійний розвиток купецького капіталу стоїть у зворотному відношенні до ступеня розвитку капіталістичного виробництва, з особливою ясністю виявляється в історії посередницької торгівлі (carrying trade), наприклад, у венеціанців, генуезців, голландців і т. д., отже, там, де головний бариш добувається не за допомогою вивозу продуктів своєї країни, а від посередництва при обміні продуктів громад, торговельно і взагалі економічно ще не розвинених, та від експлуатації обох країн виробництва.[48] Тут перед нами купецький капітал у чистому вигляді, відокремлений від крайніх членів, від тих сфер виробництва, між якими він є посередником. Таке є головне джерело його утворення. Але ця монополія посередницької торгівлі, а з нею й сама ця торгівля, занепадає в тій самій мірі, в якій прогресує економічний розвиток тих народів, що їх вона експлуатувала з двох сторін і нерозвиненість яких була базою її існування. При посередницькій торгівлі це являє собою не тільки занепад особливої галузі торгівлі, але й падіння переваги чисто торговельних народів і їх торговельного багатства взагалі, яке грунтувалось на базі цієї посередницької торгівлі. Це — тільки особлива форма, в якій у ході розвитку капіталістичного виробництва виражається підпорядкування торговельного капіталу промисловому. Зрештою, яскравий приклад того, як господарює купецький капітал там, де він прямо опановує виробництво, становить не тільки колоніальне господарство взагалі (так звана колоніальна система), але особливо господарство старої голландсько-ост-індської компанії.

---

[48] „Жителі торговельних міст привозили з багатших країн витончені мануфактурні товари і дорогі предмети розкоші і таким чином давали поживу для чванливості великих землевласників, які жадібно купували ці товари і сплачували за них величезні маси сировинного продукту своїх земель. Таким чином торгівля значної частини Европи в цей час полягала в обміні сировинного продукту однієї країни на мануфактурні продукти країни, промислово більш розвиненої... Як тільки цей смак став загальнопоширеним і викликав значний попит, купці, щоб заощадити витрати провозу, почали засновувати подібні мануфактури у своїй власній країні" (*A. Smith:* „Wealth of Nations", книга III, розд. III [вид. Wakefield, Лондон 1835/39, т. 3, стор. 41 і далі]).

Через те що рух купецького капіталу є *Г — Т — Г'*, то зиск купця, поперше, одержується за допомогою актів, які відбуваються тільки в межах процесу циркуляції, отже, одержується у двох актах: купівлі і продажу; а, подруге, він реалізується в останньому акті, в продажу. Отже, це зиск від продажу, profit upon alienation. Чистий, незалежний торговельний зиск prima facie [очевидно] є неможливим, поки продукти продаються по їх вартостях. Дешево купувати, щоб дорого продавати,— це закон торгівлі. Отже, не обмін еквівалентів. Поняття вартості тут передбачається остільки, оскільки різні товари всі є вартість, а тому гроші; якісно всі вони однаково є вирази суспільної праці. Але вони не є вартості однакової величини. Кількісне відношення, в якому обмінюються продукти, спочатку цілком випадкове. Вони набирають товарної форми, тому що вони взагалі можуть обмінюватись, тобто тому що вони є вирази одного й того ж третього. Триваючий обмін і регулярніша репродукція для обміну все більше й більше усувають цю випадковість. Але спочатку не для виробників і споживачів, а для посередника між ними обома, для купця, який порівнює грошові ціни і ріжницю кладе собі в кишеню. Самою своєю діяльністю він установлює еквівалентність.

Спочатку торговельний капітал просто опосереднює рух між крайніми пунктами, яких він не підпорядковує собі, і між передумовами, яких він не створює.

Як з простої форми товарної циркуляції, *Т — Г — Т*, з'являються гроші не тільки як міра вартості і засіб циркуляції, але й як абсолютна форма товару, а тому й багатства, як скарб, і їх збереження та прирощення як грошей стає самоціллю,— так з простої форми циркуляції купецького капіталу, *Г — Т — Г'*, постають гроші, скарб, як щось таке, що зберігається і збільшується в наслідок простого відчуження.

Торговельні народи стародавніх часів існували як боги Епікура в міжсвітових просторах всесвіту або, скоріше, як євреї в порах польського суспільства. Торгівля перших самостійних, пишно розвинених торговельних міст і торговельних народів, як торгівля чисто посередницька, грунтувалася на варварстві народів-виробників, для яких вони грали роль посередників.

На підготовних ступенях капіталістичного суспільства торгівля панує над промисловістю; в сучасному суспільстві навпаки. Звичайно, торгівля справлятиме більший чи менший вплив на ті суспільства, між якими вона провадиться; вона все більше й більше підпорядковуватиме виробництво міновій вартості, бо насолоди й засоби існування вона ставить у більшу залежність від продажу, ніж від безпосереднього споживання продукту. Цим вона розкладає старі відносини. Вона збільшує грошову циркуляцію. Вона захоплює вже не тільки надлишок виробництва, але помалу пожирає саме виробництво і робить залежними від себе цілі галузі виробництва. Однак, цей розкладаючий вплив у значній мірі залежить від природи того суспільства, що виробляє.

Поки торговельний капітал опосереднює обмін продуктів нерозвинених країн, доти торговельний зиск не тільки виступає як ошукання і шахрайство, але й дійсно здебільшого виникає з них. Незалежно від того, що торговельний капітал використовує різницю між цінами виробництва різних країн (і в цьому відношенні він впливає на вирівнення і встановлення товарних вартостей), указані способи виробництва приводять до того, що купецький капітал привласнює собі переважну частину додаткового продукту, почасти як посередник між суспільствами, виробництво яких в істотному має ще своєю метою споживну вартість і для економічної організації яких продаж тієї частини продукту, яка взагалі йде в циркуляцію, отже, взагалі продаж продуктів по їх вартості, має другорядне значення; почасти тому, що за цих колишніх способів виробництва головні власники додаткового продукту, з якими купець має справу, — рабовласник, феодальний сеньйор, держава (наприклад, східний деспот),— є представниками споживаючого багатства, що на нього купець розставляє пастки, як це правильно відчув щодо феодальних часів уже А. Сміт у наведеній цитаті. Таким чином, торговельний капітал, коли йому належить переважне панування, являє собою повсюди систему грабежу,[49] отже ж і розвиток його у торговельних народів як стародавнього, так і нового часу безпосередньо зв'язаний з насильницьким грабуванням, піратством, викраданням рабів, поневоленням (у колоніях)*; так було в Карфагені, в Римі, пізніше у венеціанців, португальців, голландців і т. д.

[49] „Тепер купці дуже скаржаться на дворян або на розбійників, на те, що їм доводиться торгувати з великою небезпекою і, крім того, їх забирають у полон, б'ють, оббирають і грабують. Коли б, однак, купці терпіли таке ради справедливості, то вони, звичайно, були б святими людьми... Але оскільки така велика несправедливість і нехристиянське злодійство та розбій чиниться купцями по всьому світу і навіть поміж собою, то що ж дивного, коли волею божою таке велике майно, неправедно придбане, знову втрачається або грабується, а їх самих, крім того, б'ють або забирають у полон?... І князі повинні за таку неправедну торгівлю карати належною владою і забороняти купцям так безсоромно обдирати їх підданих. А через те що вони цього не роблять, бог посилає рицарів та розбійників і їх руками карає купців за несправедливість, і вони мусять бути його дияволами: подібно до того, як він мучить дияволами або нищить ворогами землю Єгіпетську і весь світ. Так він б'є одного шахрая руками другого, не даючи цим зрозуміти, що рицарі менші розбійники, ніж купці: бо купці щодня грабують цілий світ, тоді як рицар за рік пограбує раз або двічі, „одного або двох". — „Збувається пророкування Ісаї: князі твої стали спільниками злодіїв. Бо вони вішають злодіїв, які вкрали гульден або півгульдена, і діють заодно з тими, що грабують весь світ і крадуть з більшою безпекою, ніж усі інші, ніби для того, щоб справдилося прислів'я: великі злодії вішають дрібних злодіїв; і як казав римський сенатор Катон: поганенькі злодії сидять у в'язницях і в кайданах, а громадські злодії ходять у золоті та в шовках. Що ж кінець-кінцем скаже на це бог? Він зробить так, як каже через Єзекіїля,— князів і купців, одного злодія з другим, він стопить в одно, як свинець і мідь, як тоді, коли вигорає місто, так що не лишиться більше ні князів, ні купців" (*Martin Luther:* Bücher vom Kaufhandel und Wucher. 1524 [„Von Kauffshandlung und Wucher", Wittenberg 1524. Luthers Werke, Wittenberg 1589, 6 Teil, стор. 296 і далі]).

* Дужки взяті з рукопису Маркса. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

Розвиток торгівлі і торговельного капіталу розвиває повсюди виробництво в такому напрямі, що його метою стає мінова вартість, збільшує його розміри, робить його більш різноманітним і надає йому космополітичного характеру, розвиває гроші у світові гроші. Тому торгівля повсюди впливає більш чи менш розкладово на ті організації виробництва, які вона застає і які в усіх своїх різних формах мають своєю метою головним чином споживну вартість. Але в якій мірі вона впливає на розклад старого способу виробництва, це насамперед залежить від його міцності та внутрішньої організації. А до чого приводить цей процес розкладу, тобто який новий спосіб виробництва стає на місце старого, це залежить не від торгівлі, а від характеру самого старого способу виробництва. В античному світі вплив торгівлі і розвиток купецького капіталу завжди має своїм результатом рабовласницьке господарство; залежно від вихідного пункту, він приводить також тільки до перетворення патріархальної системи рабства, яка має своєю метою виробництво безпосередніх засобів існування, в систему рабства, яка має своєю метою виробництво додаткової вартості. Навпаки, в сучасному світі він приводить до капіталістичного способу виробництва. Звідси випливає, що самі ці результати були зумовлені ще й цілком іншими обставинами, крім розвитку торговельного капіталу.

Це вже лежить у природі речей, що як тільки міська промисловість як така відокремлюється від землеробської, її продукти з самого початку є товари і для їх продажу, отже, потрібне посередництво торгівлі. Таким чином, зв'язок торгівлі з розвитком міст і, з другого боку, обумовленість останнього торгівлею зрозумілі самі собою. Але наскільки рука в руку з цим іде промисловий розвиток, це тут цілком залежить від інших обставин. У стародавньому Римі вже в пізніший республіканський період купецький капітал розвинувся без ніякого прогресу в промисловому розвитку до вищого рівня, ніж будь-коли раніше в старому світі, тимчасом у Корінфі та в інших грецьких містах Европи та Малої Азії розвиток торгівлі супроводився високим розвитком промисловості. З другого боку, в пряму протилежність до розвитку міст та його умов, торговельний дух і розвиток торговельного капіталу часто властиві якраз неосілим, кочовим народам.

Не підлягає ніякому сумніву — і саме цей факт привів до цілком помилкових поглядів, — що в XVI й XVII століттях великі революції, які відбулися в торгівлі після географічних відкрить і які швидко піднесли розвиток купецького капіталу, становлять головний момент у тому, що сприяло переходові феодального способу виробництва в капіталістичний. Раптове розширення світового ринку, збільшення різноманітності товарів, що були в обігу, суперництво між европейськими націями щодо оволодіння азіатськими продуктами та американськими скарбами,

колоніальна система, — все це істотно сприяло зруйнуванню (Sprengung) феодальних рамок виробництва. Тимчасом сучасний спосіб виробництва у своєму першому періоді, мануфактурному періоді, розвивався тільки там, де умови для цього створилися протягом середньовіччя. Досить, наприклад, порівняти Голландію з Португалією.[50] І якщо в XVI і почасти ще в XVII столітті раптове розширення торгівлі і створення нового світового ринку справили переважний вплив на занепад старого і на піднесення капіталістичного способу виробництва, то це сталося, навпаки, на базі уже створеного капіталістичного способу виробництва. Світовий ринок сам становить базу цього способу виробництва. З другого боку, іманентна цьому способові виробництва необхідність виробляти в дедалі більшому масштабі жене до постійного розширення світового ринку, так що при цьому не торгівля революціонізує промисловість, а промисловість постійно революціонізує торгівлю. І торговельне панування тепер зв'язане з більшим чи меншим переважанням умов великої промисловості. Досить порівняти, наприклад, Англію і Голландію. Історія занепаду Голландії, як пануючої торговельної нації, є історія підпорядкування торговельного капіталу промисловому капіталові. Ті перешкоди, які внутрішня стійкість та устрій докапіталістичних національних способів виробництва ставлять розкладаючому впливові торгівлі, яскраво виявляються в зносинах англійців з Індією та Китаєм. Широку базу способу виробництва становить тут єдність дрібного землеробства з домашньою промисловістю, при чому в Індії до цього долучається ще форма сільських общин, які грунтуються на общинному землеволодінні, форма, яка, зрештою, була первісною формою і в Китаї. В Індії англійці, як володарі і привласнювачі земельної ренти, негайно вжили своєї безпосередньої політичної і економічної влади для того, щоб зруйнувати (sprengen) ці дрібні економічні общини.[51] Їх торгівля впливає тут революціонізуючим чином на спосіб виробництва лиш остільки, оскільки вони низькою ціною своїх товарів знищують прядільництво й ткацтво, які

[50] Яке переважне значення в розвитку Голландії, крім інших обставин, мала база, закладена в її рибальстві, мануфактурі й землеробстві, це вже показано письменниками XVIII століття. Див., наприклад, Мессі.— В протилежність до попередніх поглядів, які недооцінювали розміри й значення азіатської, античної і середньовічної торгівлі, стало модою надзвичайно переоцінювати їх. Від цього уявлення найкраще можна вилікуватись, якщо розглянути англійський експорт і імпорт на початок XVIII століття і порівняти з сучасним. І все ж він був незрівнянно більший, ніж у будьякого торговельного народу попереднього часу (див. *Anderson:* History of Commerce [London 1764, том II, стор. 261 і далі]).

[51] Якщо історія якогонебудь народу являє собою історію невдалих і дійсно безглуздих (на практиці ганебних) економічних експериментів, так це господарювання англійців в Індії. В Бенгалії вони створили карикатуру англійського великого землеволодіння; в південно-східній Індії — карикатуру парцельної власності; на північному заході вони перетворили, оскільки це від них залежало, індійську економічну общину з общинним землеволодінням у карикатуру її самої.

становлять споконвічну інтегральну частину цієї єдності промислово-землеробського виробництва, і таким чином розривають общину. Навіть тут це діло розкладу вдається їм тільки дуже повільно. Ще менше воно вдається їм у Китаї, де безпосередня політична влада не дає допомоги. Велика економія і заощадження часу, які виникають з безпосереднього поєднання землеробства і мануфактури, чинять тут якнайупертіший опір продуктам великої промисловості, в ціну яких входять faux frais [непродуктивні витрати] процесу циркуляції, який повсюди пронизує їх. В протилежність до англійської, російська торгівля, навпаки, лишає непорушною економічну основу азіатського виробництва.[52]

Перехід від феодального способу виробництва відбувається двояким чином. Виробник стає купцем і капіталістом протилежно до землеробського натурального господарства і зв'язаного цехами ремесла середньовічної міської промисловості. Це — дійсно революціонізуючий шлях. Абож купець безпосередньо підпорядковує собі виробництво. Як би дуже не впливав цей останній шлях історично як перехідний ступінь — як, наприклад, англійський clothier [сукняр] XVII століття, який ставить під свій контроль ткачів, що все ж лишаються самостійними, продає їм вовну та скуповує в них сукно,— однак, сам по собі він не приводить до перевороту в старому способі виробництва, який він скоріше консервує і зберігає як свою передумову. Так, наприклад, ще до половини цього століття фабрикант у французькій шовковій промисловості, в англійській панчішній та мереживній промисловості здебільшого був фабрикантом тільки номінально, в дійсності він був простим купцем, який полишав ткачам працювати і далі їх старим роздрібненим способом і який панував над ними тільки як купець, на якого вони фактично працювали.[53] Такі відносини повсюди являють собою перешкоду для дійсного капіталістичного способу виробництва і гинуть в міру розвитку останнього. Не роблячи перевороту в способі виробництва, вони тільки погіршують становище безпосередніх виробників, перетворюють їх у простих найманих робітників і пролетарів при гірших умовах, ніж для робітників, безпосередньо підпорядкованих капіталові, і привласнення їх додаткової праці відбувається тут на базі старого способу виробництва. Такі самі відносини, тільки дещо модифіковані, існують у частині лондонського виробництва меблів, яке провадиться ремісницьким способом. В Tower Hamlets воно провадиться дуже широко. Все виробництво поділене на дуже

[52] З того часу, як Росія робить конвульсивні зусилля, щоб розвинути власне капіталістичне виробництво, розраховане виключно на внутрішній та на прикордонний азіатський ринок, це теж починає мінятися. — *Ф. Е.*

[53] Те саме стосується і до рейнської стрічкової і позументної промисловості та шовкоткацтва. Біля Крефельда була навіть збудована спеціальна залізниця для зносин цих сільських ручних ткачів з міськими „фабрикантами“, але з того часу механічне ткацтво привело до бездіяльності цієї залізниці разом з ручними ткачами.— *Ф. Е.*

багато галузей підприємств, незалежних одна від одної. Одно підприємство виробляє тільки стільці, друге — тільки столи, третє — тільки шафи і т. д. Але самі ці підприємства провадяться більш чи менш ремісницьким способом, дрібним майстром з небагатьма підмайстрами. Проте, виробництво це занадто масове для того, щоб можна було працювати безпосередньо на окремих приватних осіб. Покупці тут — власники меблевих крамниць. Щосуботи майстер іде до них і продає свій продукт, при чому про ціну торгуються цілком так само, як у ломбарді про позику під ту чи іншу річ. Ці майстри мусять щотижня продавати вже для того, щоб мати можливість знову купити для наступного тижня сировинний матеріал і виплатити заробітну плату. При таких обставинах вони власне є тільки посередники між купцем і своїми власними робітниками. Власне капіталістом є купець, який кладе собі в кишеню більшу частину додаткової вартості. [54] Аналогічно стоїть справа при переході в мануфактуру тих галузей, які раніше провадились ремісницьким способом або як побічні галузі сільської промисловості. Залежно від технічного розвитку цього дрібного самостійного виробництва,— коли воно вже застосовує машини, які можливі при ремісничому виробництві, — відбувається також перехід до великої промисловості; машина приводиться в рух уже не рукою, а парою, як це, наприклад, останнього часу робиться в англійському панчішному виробництві.

Отже, перехід відбувається трояким способом: *Поперше*, купець стає прямо промисловцем; це має місце в галузях промисловості, основаних на торгівлі, особливо в галузях предметів розкоші, галузях, які разом з сировинним матеріалом і робітниками імпортуються купцями зза кордону, як у п'ятнадцятому столітті в Італію з Константинополя. *Подруге*, купець робить своїми посередниками (middlemen) дрібних майстрів або купує також безпосередньо у самостійного виробника; номінально він лишає його самостійним і лишає незмінним його спосіб виробництва. *Потретє*, промисловець стає купцем і безпосередньо виробляє у великому масштабі для торгівлі.

В середні віки купець, як правильно каже Поп, є тільки „скупщик" товарів, вироблених чи цеховими ремісниками, чи то селянами. Купець стає промисловцем або, точніше, примушує працювати на себе ремісничу, особливо ж сільську дрібну промисловість. З другого боку, виробник стає купцем. Наприклад, майстер-сукнороб замість того, щоб потроху, невеличкими порціями, одержувати вовну від купця і разом з своїми підмайстрами працювати на нього, сам купує вовну або пряжу і продає своє сукно купцеві. Елементи виробництва входять у

[54] З 1865 року ця система розвинулася в ще більшому масштабі. Докладніше про це див. у „First Report from the Select Committee of the House of Lords on the Sweating System". London 1888. — *Ф. Е.*

процес виробництва як товари, куплені ним самим. І замість того, щоб виробляти на окремого купця або на певних покупців, сукнороб виробляє тепер для торговельного світу. Сам виробник є купець. Торговельний капітал виконує вже тільки процес циркуляції. Первісно торгівля була передумовою для перетворення цехової і сільсько-домашньої промисловості та феодального землеробства у капіталістичні виробництва. Вона розвиває продукт у товар, почасти створюючи для нього ринок, почасти постачаючи нові товарні еквіваленти, а для виробництва нові сировинні й допоміжні матеріали, і даючи цим початок галузям виробництва, які з самого початку грунтуються на торгівлі: на виробництві для ринку й світового ринку, як і на умовах виробництва, які походять з світового ринку. Як тільки мануфактура до певної міри зміцніє, вона, а ще більше велика промисловість, з свого боку створює собі ринок, завойовує його своїми товарами. Тепер торгівля стає слугою промислового виробництва, для якого постійне розширення ринку є умова існування. Дедалі ширше масове виробництво переповнює наявний ринок і тому постійно працює над розширенням цього ринку, над тим, щоб пробити його рамки. Що обмежує це масове виробництво, так це не торгівля (оскільки ця остання є виразом тільки існуючого попиту), а величина функціонуючого капіталу і ступінь розвитку продуктивної сили праці. Промисловий капіталіст постійно має перед собою світовий ринок, він порівнює і мусить постійно порівнювати свої власні витрати виробництва з ринковими цінами не тільки своєї країни, але й усього світу. В попередні періоди таке порівняння припадає майже виключно купцям і забезпечує таким чином торговельному капіталові панування над промисловим капіталом.

Перше теоретичне розроблення сучасного способу виробництва — меркантильна система — необхідно виходило з поверхових явищ процесу циркуляції в тому вигляді, як вони усамостійнилися в русі торговельного капіталу, і тому торкалось тільки зовнішньої видимості явищ. Почасти тому, що торговельний капітал є перша вільна форма існування капіталу взагалі. Почасти в наслідок того переважаючого впливу, який він справляв у перший період перевороту в феодальному виробництві, в період виникнення сучасного виробництва. Дійсна наука сучасної економії починається лиш з того часу, коли теоретичне дослідження переходить від процесу циркуляції до процесу виробництва. Правда, капітал, що дає процент, є теж прадавня форма капіталу. Але чому меркантилізм виходить не з нього, а, навпаки, ставиться до нього полемічно, це ми побачимо пізніше.

ВІДДІЛ П'ЯТИЙ

РОЗПАД ЗИСКУ НА ПРОЦЕНТ І ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ДОХІД. КАПІТАЛ, ЩО ДАЄ ПРОЦЕНТ

Розділ двадцять перший

КАПІТАЛ, ЩО ДАЄ ПРОЦЕНТ

При першому дослідженні загальної або пересічної норми зиску (відділ II цієї книги) ми мали цю останню перед собою ще не в її готовому вигляді, бо вирівнення виступало ще просто як вирівнення промислових капіталів, вкладених у різні сфери. Це було доповнено в попередньому відділі, де досліджувались участь торговельного капіталу в цьому вирівненні і торговельний зиск. Загальна норма зиску і пересічний зиск виступили при цьому у вужчих межах, ніж раніше. В ході дальшого дослідження слід мати на увазі, що коли ми далі говоримо про загальну норму зиску або пересічний зиск, то це тільки в останньому значенні, отже, тільки щодо готової форми пересічної норми. А через те що ця норма тепер однакова для промислового і торговельного капіталу, то немає також надалі потреби, оскільки йдеться тільки про цей пересічний зиск, розрізняти промисловий і торговельний зиск. Чи вкладено капітал у сферу виробництва, як промисловий капітал, чи у сферу циркуляції, як торговельний капітал, він однаково дає той самий річний пересічний зиск pro rata [відповідно до] своєї величини.

Гроші, — взяті тут як самостійний вираз певної суми вартості, однаково, чи існує вона фактично у вигляді грошей, чи у вигляді товарів,— можуть бути перетворені на основі капіталістичного виробництва в капітал, і в наслідок такого перетворення стають з даної вартості самозростаючою вартістю, вартістю, що збільшується. Вони виробляють зиск, тобто дають капіталістові змогу добувати з робітників і привласнювати собі певну кількість неоплаченої праці, додатковий продукт і додаткову вартість. Таким чином, крім тієї споживної вартості, яку вони мають як гроші, вони набувають ще додаткову споживну вартість, саме ту, що вони функціонують як капітал. Їх спо-

живна вартість полягає тут саме в тому зиску, який вони виробляють, будучи перетворені в капітал. У цій своїй властивості, як можливий капітал, як засіб для виробництва зиску, гроші стають товаром, але товаром sui generis [особливого роду]. Або, щó зводиться до того самого, капітал як капітал стає товаром.[55]

Припустім, що річна пересічна норма зиску дорівнює 20%. Тоді машина вартістю в 100 фунтів стерлінгів, застосовувана як капітал при пересічних умовах і з пересічним ступенем розуміння справи й доцільної діяльності, дала б зиск у 20 фунтів стерлінгів. Отже, людина, яка має в своєму розпорядженні 100 фунтів стерлінгів, тримає в своїх руках владу зробити з 100 фунтів стерлінгів 120 або виробити зиск у 20 фунтів стерлінгів. Вона має в своїх руках можливий капітал в 100 фунтів стерлінгів. Якщо ця людина передає ці 100 фунтів стерлінгів на рік якійсь іншій людині, яка дійсно застосовує їх як капітал, то вона дає їй владу виробити 20 фунтів стерлінгів зиску, додаткову вартість, яка їй нічого не коштує, за яку вона не платить ніякого еквіваленту. Якщо ця інша людина наприкінці року сплачує власникові цих 100 фунтів стерлінгів, скажімо, 5 фунтів стерлінгів, тобто частину виробленого зиску, то вона таким чином оплачує споживну вартість цих 100 фунтів стерлінгів, споживну вартість їх функції як капіталу, функції виробляти 20 фунтів стерлінгів зиску. Та частина зиску, яку вона сплачує власникові цих 100 фунтів стерлінгів, зветься процентом, щó, отже, є нічим іншим, як особливою назвою, особливою рубрикою для тієї частини зиску, яку функціонуючий капітал повинен сплатити власникові капіталу, замість того, щоб покласти її у власну кишеню.

Ясно, що володіння цими 100 фунтами стерлінгів дає їх власникові силу притягти до себе процент, певну частину зиску, виробленого його капіталом. Коли б він не віддав цих 100 фунтів стерлінгів іншій людині, то ця остання не могла б виробити зиск, взагалі не могла б функціонувати як капіталіст відносно цих 100 фунтів стерлінгів.[56]

Говорити тут разом з Гільбартом (див. примітку) про природну справедливість є безглуздя. Справедливість угод, які відбуваються між агентами виробництва, основана на тому, що ці угоди виникають як природний наслідок з відносин виробництва. Юридичні форми, в яких виявляються ці економічні

---

[55] Тут слід було б навести деякі місця, в яких економісти саме так розуміють цю справу. — „You (the Bank of England) are very large dealers in the *commodity of capital?*" [Ви (англійський банк) робите дуже великі операції з *товаром капітал?*] — запитали, як свідка, одного з директорів цього банку в „Report on Bank Acts" (House of Commons, 1857 [стор. 104, № 1194]).

[56] „Що людина, яка бере в позику гроші з метою добути з них зиск, повинна частину зиску віддати позикодавцеві, це само собою зрозумілий принцип природної справедливості" (*Gilbart:* „The History and Principles of Banking", London 1834, стор. 163).

угоди як вольові вчинки учасників, як виявлення їх спільної волі і як угоди, виконувати які кожну договірну сторону примушує держава,— ці юридичні форми, як просто форми, не можуть визначити самого змісту угод. Вони тільки виражають його. Цей зміст справедливий, якщо він відповідає способові виробництва, є адекватний йому. Він несправедливий, якщо суперечить йому. Рабство на основі капіталістичного способу виробництва несправедливе; так само і обман щодо якості товару.

Ці 100 фунтів стерлінгів виробляють зиск у 20 фунтів стерлінгів тому, що вони функціонують як капітал — як капітал промисловий чи торговельний. Але sine qua non [неодмінною умовою] цього функціонування їх як капіталу є витрачання їх як капіталу, отже, витрачання грошей на купівлю засобів виробництва (при промисловому капіталі) або товару (при торговельному капіталі). Але для того, щоб гроші можна було витрачати, вони мусять бути в наявності. Коли б *А*, власник цих 100 фунтів стерлінгів, витратив їх на своє особисте споживання або затримав при собі як скарб, то *В*, функціонуючий капіталіст, не міг би витратити їх як капітал. Він витрачає не свій капітал, а капітал *А*; але він не може витратити капітал *А* без згоди *А*. Отже, в дійсності ці 100 фунтів стерлінгів як капітал первісно витрачає *А*, хоч уся його функція як капіталіста обмежується цим витрачанням 100 фунтів стерлінгів як капіталу. Оскільки справа йде про ці 100 фунтів стерлінгів, *В* функціонує як капіталіст тільки тому, що *А* передає йому ці 100 фунтів стерлінгів і таким чином витрачає їх як капітал.

Розгляньмо насамперед своєрідну циркуляцію капіталу, що дає процент. Потім, у другу чергу, слід дослідити той особливий спосіб, яким він продається як товар, а саме віддається в позику, а не відступається раз назавжди.

Вихідним пунктом є гроші, які *А* позичає *В*. Ця позика може бути зроблена під заставу або без застави; однак перша форма є стародавніша, за винятком позик під товари або під боргові зобов'язання: векселі, акції і т. д. Ці особливі форми нас тут не цікавлять. Ми маємо тут справу з капіталом, що дає процент, у його звичайній формі.

В руках *В* гроші дійсно перетворюються в капітал, проробляють рух $Г — Т — Г'$ і повертаються потім знову до *А* як $Г'$, як $Г + \Delta Г$, де $\Delta Г$ представляє процент. Для спрощення ми тут покищо залишаємо осторонь той випадок, коли капітал залишається в руках *В* на довший час і проценти сплачуються в певні строки.

Отже, рух є такий:

$$Г — Г — Т — Г' — Г'.$$

Те, що тут повторюється двічі, так це 1) витрачання грошей як капіталу, 2) зворотний приплив їх як реалізованого капіталу, як $Г'$ або $Г + \Delta Г$.

В русі торговельного капіталу *Г — Т — Г'* той самий товар двічі або, коли купець продає купцеві, багато разів переходить з рук в руки; але кожна така переміна місця одного й того ж товару вказує на метаморфозу, купівлю або продаж товару, як би часто не повторювався цей процес, поки товар остаточно не ввійде в споживання.

З другого боку, в *Т — Г — Т* відбувається двократна переміна місця одних і тих самих грошей, але це вказує на повну метаморфозу товару, який спочатку перетворюється в гроші, а потім з грошей знову в інший товар.

Навпаки, при капіталі, що дає процент, перша переміна місця *Г* аж ніяк не є моментом ні в метаморфозі товару, ні в репродукції капіталу. Таким моментом вона стає лиш при другому витрачанні, в руках функціонуючого капіталіста, який з цими грішми провадить торгівлю або перетворює їх у продуктивний капітал. Перша переміна місця *Г* не виражає тут нічого іншого, як уступку або передачу їх від *А* до *В*; уступку, яка звичайно відбувається в певних юридичних формах і на певних умовах.

Цьому двократному витрачанню грошей як капіталу, при чому перше витрачання є проста передача їх від *А* до *В*, відповідає і двократний зворотний приплив їх. Як *Г'* або *Г* + Δ*Г* вони повертаються з руху назад до функціонуючого капіталіста *В*. Цей останній тоді знову передає їх *А*, але вже з частиною зиску, як реалізований капітал, як *Г* + Δ*Г*, де Δ*Г* становить не весь зиск, а тільки частину зиску, процент. До *В* вони повертаються тільки як те, що він витратив як функціонуючий капітал, але як власність *А*. Тому, щоб зворотний приплив їх закінчився, *В* повинен знову передати їх *А*. Але, крім капітальної суми, *В* повинен передати *А* під назвою процента частину зиску, який він виробив за допомогою цієї капітальної суми, бо *А* дав йому гроші тільки як капітал, тобто як вартість, яка не тільки зберігається в русі, але й створює своєму власникові додаткову вартість. Вони лишаються в руках *В* тільки доти, поки вони є функціонуючий капітал. А після їх зворотного припливу — після скінчення строку — вони перестають функціонувати як капітал. Але як гроші, які вже більше не функціонують як капітал, вони мусять бути знову передані назад до *А*, який не перестав бути їх юридичним власником.

Форма позики замість форми продажу, яка властива цьому товарові, капіталові як товарові,— вона, зрештою, трапляється й при інших угодах,— випливає вже з того визначення, що капітал виступає тут як товар, або що гроші як капітал стають товаром.

Тут необхідно розрізняти таке:

Ми бачили (книга II, розд. I) і коротко нагадуємо тут про те, що капітал у процесі циркуляції функціонує як товарний капітал і як грошовий капітал. Але в обох формах капітал стає товаром не як капітал.

Як тільки продуктивний капітал перетворився в товарний капітал, він мусить бути кинутий на ринок, проданий як товар. Тут він функціонує просто як товар. Капіталіст виступає тут тільки як продавець товару, подібно до того як покупець — тільки як покупець товару. Як товар продукт мусить у процесі циркуляції, через свій продаж, реалізувати свою вартість, набрати свого перетвореного вигляду, вигляду грошей. В наслідок цього цілком байдуже також, чи купується цей товар споживачем як засоби існування, чи капіталістом як засоби виробництва, як складова частина капіталу. В акті циркуляції товарний капітал функціонує тільки як товар, не як капітал. Це — товарний *капітал* у відміну від простого товару: 1) тому що він уже вагітний додатковою вартістю, отже, реалізація його вартості є разом з тим реалізація додаткової вартості; але це нічого не змінює в тому, що він існує просто як товар, як продукт певної ціни; 2) тому що ця його функція як товару є момент процесу репродукції його як капіталу, і тому його рух як товару, будучи тільки частиною пророблюваного ним руху, разом з тим є його рухом як капіталу; але вона стає такою не в наслідок самого акту продажу, а тільки в наслідок зв'язку цього акту з сукупним рухом цієї певної суми вартості як капіталу.

Як грошовий капітал, він фактично так само діє просто тільки як гроші, тобто як засіб купівлі товарів (елементів виробництва). Що ці гроші тут є разом з тим грошовим капіталом, формою капіталу, це випливає не з акту купівлі, не з дійсної функції, яку він виконує тут як гроші, а із зв'язку цього акту з сукупним рухом капіталу, бо цей акт, який він виконує як гроші, є вступ до капіталістичного процесу виробництва.

Але оскільки товарний капітал і грошовий капітал дійсно функціонують, дійсно грають свою роль у процесі, товарний капітал діє тут тільки як товар, грошовий капітал — тільки як гроші. Ні в одному з окремих моментів метаморфози, розглядуваних самі по собі, капіталіст не продає покупцеві товар як *капітал*, хоч для нього товар представляє капітал, і не відчужує продавцеві грошей як капітал. В обох випадках він відчужує товар просто як товар і гроші просто як гроші, як засіб купівлі товару.

Капітал виступає в процесі циркуляції як капітал тільки в загальному зв'язку всього процесу, в тому моменті, в якому вихідна точка являє собою разом з тим точку повернення назад, в *Г—Г'* або *Т—Т'* (тимчасом як у процесі виробництва він виступає як капітал в наслідок підпорядкування робітника капіталістові і в наслідок виробництва додаткової вартості). Але в цьому моменті повернення до вихідної точки опосереднююча ланка зникла. Що тут наявне, так це *Г'* або $Г + \Delta Г$ (байдуже, чи існує тепер сума вартості, збільшена на $\Delta Г$, у формі грошей, чи товару, чи елементів виробництва), грошова сума, рівна первісній авансованій грошовій сумі + певний надлишок понад неї, реалізо-

вана додаткова вартість. І якраз у цій точці повернення, в якій капітал існує як реалізований капітал, як вартість, що зросла, в цій формі капітал — оскільки ця точка фіксується як точка спокою, уявна чи дійсна — ніколи не входить в циркуляцію, а, навпаки, є вилученим з циркуляції, як результат усього процесу. Якщо він знову витрачається, то він ніколи не відчужується третій особі *як капітал*, а продається їй як простий товар, або віддається їй як прості гроші за товар. Він ніколи не виступає в процесі своєї циркуляції як капітал, а тільки як товар або гроші, і це є тут його єдина форма буття *для інших*. Товар і гроші є тут тільки капіталом не остільки, оскільки товар перетворюється в гроші, а гроші в товар, не в їх дійсних відношеннях до покупця або продавця, а тільки в їх ідеальних відношеннях до самого капіталіста (з суб'єктивної точки зору), або як моменти процесу репродукції (з об'єктивної точки зору). В дійсному русі капітал існує як капітал не в процесі циркуляції, а тільки в процесі виробництва, в процесі експлуатації робочої сили.

Але інакше стоїть справа з капіталом, що дає процент, і якраз це становить його специфічний характер. Власник грошей, який хоче використати свої гроші як капітал, що дає процент, відчужує їх третій особі, кидає їх у циркуляцію, робить їх товаром *як капітал*; не тільки як капітал для нього самого, але й для інших; вони не тільки капітал для того, хто їх відчужує, але й третій особі вони з самого початку передаються як капітал, як вартість, яка має споживну вартість створювати додаткову вартість, зиск; як вартість, яка в русі зберігається і після свого функціонування повертається до того, хто її первісно витратив, в даному разі до власника грошей; отже, тільки на якийсь час віддалюється від нього; тимчасово переходить з володіння свого власника у володіння функціонуючого капіталіста, тобто вона не виплачується і не продається, а тільки віддається в позику; вона тільки відчужується під умовою, що після певного строку вона, поперше, повернеться до своєї вихідної точки, і повернеться, подруге, як реалізований капітал, реалізувавши ту свою споживну вартість, що вона виробляє додаткову вартість.

Товар, який віддається в позику як капітал, віддається в позику, залежно від його властивостей, або як основний, або як обіговий капітал. Гроші можуть віддаватися в позику в обох формах — як основний капітал, наприклад, тоді, коли вони сплачуються назад у формі пожиттьової ренти, так що разом з процентами завжди повертається назад і частина капіталу. Деякі товари, відповідно до природи їх споживної вартості, можуть віддаватися в позику тільки як основний капітал, наприклад, будинки, судна, машини і т. д. Але всякий відданий у позику капітал, яка б не була його форма і як би не модифікувалась його зворотна сплата природою його споживної вартості, завжди є тільки

особливою формою грошового капіталу. Адже в позику тут завжди віддається певна сума грошей, і на цю ж таки суму обчислюється й процент. Якщо те, що віддається в позику, не є ні гроші, ні обіговий капітал, то й сплачується воно назад таким способом, яким припливає назад основний капітал. Позикодавець одержує періодично процент і частину спожитої вартості самого основного капіталу, еквівалент періодичного зношування. А після скінчення строку повертається назад in natura неспожита частина позиченого основного капіталу. Якщо позичений капітал є обіговий капітал, то він також і повертається назад до позикодавця таким способом, яким припливає назад обіговий капітал.

Отже, спосіб зворотного припливу в кожному окремому випадку визначається дійсним круговим рухом капіталу, що репродукується, і його особливих видів. Але для капіталу, відданого в позику, зворотний приплив набирає *форми* зворотної виплати, тому що авансування, відчуження цього капіталу має форму позики.

В цьому розділі ми розглядаємо тільки власне грошовий капітал, з якого виводяться інші форми капіталу, що віддається в позику.

Відданий у позику капітал припливає назад двічі; у процесі репродукції він повертається до функціонуючого капіталіста, а потім повернення повторюється ще раз як передача позикодавцеві, грошовому капіталістові, як зворотна виплата капіталу його дійсному власникові, юридичній вихідній точці капіталу.

В дійсному процесі циркуляції капітал завжди виступає тільки як товар або гроші, і його рух зводиться до ряду купівель і продажів. Коротко кажучи, процес циркуляції зводиться до метаморфози товару. Інша справа, якщо ми розглянемо процес репродукції в цілому. Якщо за відправну точку ми візьмемо гроші (а це те саме, як коли б ми за відправну точку взяли товар, бо ми тоді виходили б з його вартості, отже, розглядали б його самого sub specie [у формі] грошей), то побачимо, що певна сума грошей витрачена і через певний час вона повертається з деяким приростом. Повертається назад заміщення авансованої суми грошей плюс додаткова вартість. Вона збереглася і збільшилась, пробивши певний круговий рух. Але гроші, оскільки вони віддаються в позику як капітал, віддаються в позику саме як отака грошова сума, що зберігається і збільшується, — як сума, яка через певний час повертається назад з додатком і завжди може знову пробити той самий процес. Вони не витрачаються ні як гроші, ні як товар, отже, вони ні обмінюються на товар, коли вони авансуються як гроші, ні продаються за гроші, коли авансуються як товар; вони витрачаються як капітал. Відношення до самого себе, у вигляді якого виступає капітал, якщо розглядати капіталістичний процес виробництва як цілість і єдність, і в якому капітал виступає як гроші, що породжують

гроші, з'єднується тут з грішми без опосереднюючого проміжного руху, просто як їх характер, як їх визначеність. І в цій визначеності вони відчужуються, коли віддаються в позику як грошовий капітал.

У Прудона дивне розуміння ролі грошового капіталу („Gratuité du Crédit. Discussion entre M. F. Bastiat et M. Proudhon". Paris 1850). Позика здається Прудонові злом тому, що вона не є продаж. Позика за проценти є „спроможність знову й знову продавати той самий предмет і знову й знову одержувати його ціну, не відступаючи ніколи власності на те, що продається" * (стор. 9). Предмет, гроші, будинок і т. д. не міняють свого власника, як це має місце при купівлі й продажу. Але Прудон не бачить, що при віддаванні грошей у формі капіталу, що дає процент, за них не одержують ніякого еквіваленту. В кожному акті купівлі й продажу, оскільки взагалі відбуваються процеси обміну, об'єкт дійсно віддається. Власність на проданий предмет кожного разу відступається. Але вартість при цьому не віддається. При продажу віддається товар, але не його вартість, яка повертається у формі грошей або в формі боргового зобов'язання чи боргової розписки, що тут є тільки іншою формою грошей. При купівлі віддаються гроші, але не їх вартість, яка заміщається в формі товару. На протязі всього процесу репродукції промисловий капіталіст тримає в своїх руках ту саму вартість (залишаючи осторонь додаткову вартість), тільки в різних формах.

Оскільки відбувається обмін, тобто обмін предметів, не відбувається ніякої зміни вартості. Той самий капіталіст завжди тримає в своїх руках ту саму вартість. Але, оскільки капіталістом додаткова вартість ще тільки виробляється, обміну не відбувається; коли ж відбувається обмін, додаткова вартість уже міститься в товарах. Якщо ми розглядатимем не окремі акти обміну, а весь кругобіг капіталу, *Г—Т—Г'*, то певна сума вартості постійно авансується і ця ж сума вартості плюс додаткова вартість або зиск вилучається назад з циркуляції. Опосереднюючої ланки цього процесу в простих актах обміну, звичайно, не видно. Але якраз на цьому процесі *Г* як капіталу грунтується процент грошового капіталіста-позикодавця, і з цього процесу він виникає.

„Справді, — каже Прудон, — капелюшник, який продає капелюхи... одержує за них їх вартість, не більше й не менше. Але капіталіст-позикодавець... не тільки одержує назад свій капітал незменшеним; він одержує більше, ніж свій капітал, більше, ніж він кидає в обмін; поверх капіталу він одержує ще й процент" (там же стор. 69). Капелюшник представляє тут продуктивного капіталіста в протилежність до капіталіста-позикодавця. Прудон, очевидно, не дійшов таємниці того, яким чином продук-

* З першого листа до Бастіа, написаного Ф. Шеве, прихильником Прудона і редактором „Voix du Peuple", що відкрив дискусію (22 жовтня 1849 р.). *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

тивний капіталіст може продавати товар по його вартості (вирівнення за цінами виробництва тут, з його точки зору, не має ніякого значення) і саме тому одержувати зиск поверх того капіталу, який він кидає в обмін. Припустім, що ціна виробництва 100 капелюхів = 115 фунтам стерлінгів і що ця ціна виробництва випадково дорівнює вартості капелюхів, отже, що капітал, який виробляє капелюхи, має пересічний суспільний склад. Якщо зиск = 15%, то капелюшник реалізує зиск у 15 фунтів стерлінгів у наслідок того, що продає товари по їх вартості в 115. Йому вони коштують тільки 100 фунтів стерлінгів. Якщо він виробляв із своїм власним капіталом, то надлишок у 15 фунтів стерлінгів він цілком кладе в свою кишеню; якщо ж він виробляв з капіталом, взятим у позику, то з цих 15 фунтів стерлінгів він повинен віддати, може, 5 фунтів стерлінгів як процент. Від цього вартість капелюхів ні трохи не змінюється, а змінюється тільки розподіл між різними особами тієї додаткової вартості, яка вже міститься в цій вартості. Отже, — тому що виплата процента не впливає на вартість капелюхів,— безглуздям є таке твердження Прудона: „Через те що в торгівлі процент на капітал долучається до заробітної плати робітника, щоб склалась ціна товару, то робітник не може викупити продукт своєї власної праці. Vivre en travaillant [жити працюючи] є принцип, який, при пануванні процента, містить у собі суперечність" (стор. 105).[57]

Як мало Прудон зрозумів природу капіталу, можна бачити з такого речення, в якому він рух капіталу взагалі описує як рух, властивий капіталові, що дає процент: „Comme, par l'accumulation des intérêts, le capital-argent, d'échange en échange, revient toujours à sa source, il s'ensuit que la relocation toujours faite par la même main, profite toujours au même personnage" [„Через те що в наслідок нагромадження процентів капітал-гроші після кожного обміну завжди повертається до свого джерела, то з цього випливає, що позика, яку постійно дає та сама особа, завжди дає зиск тій самій особі" [Прудон у листі від 31 грудня 1849 р., там же, стор. 154].

Що ж для нього лишається загадковим у своєрідному русі капіталу, що дає процент? Категорії: купівля, ціна, уступка предметів і безпосередня форма, в якій з'являється тут додаткова

---

[57] Тому, якби робилося так, як того хоче Прудон, то „будинок", „гроші" і т. д. повинні не віддаватись у позику як „капітал", а відчужуватись як „товар... по ціні витрат виробництва" (стор. [43] 44). Лютер стояв трохи вище Прудона. Він знав уже, що одержання зиску не залежить від форми позики або купівлі: „З торгівлі теж роблять лихварство. Але за один раз це вже занадто багато. І раз ми тепер мусимо говорити про таку річ, як лихварство при позиках, то, якщо ми повстали (недавно) проти нього, ми хочемо віддати по заслузі і *торговельному лихварству*" (*M. Luther:* „An die Pfarrherrn wider den Wucher zu predigen". Wittenberg 1540 [Luthers Werke, Wittenberg 1589, частина 6, стор. 307]).

вартість; коротко кажучи, те явище, що тут капітал як капітал став товаром і що через це продаж перетворився в позику, ціна — в частину зиску.

Повернення капіталу до своєї вихідної точки є взагалі характерним рухом капіталу в його цілому кругобігу. Це властиве не тільки капіталові, що дає процент. Для нього характерна тільки зовнішня форма повернення, відокремлена від опосереднюючого кругобігу. Капіталіст-позикодавець віддає свій капітал, передає його промисловому капіталістові, не одержуючи еквіваленту. Ця віддача взагалі не є актом дійсного процесу кругобігу капіталу, а тільки підготовляє цей кругобіг, що повинен бути виконаний промисловим капіталістом. Ця перша переміна місця грошей не виражає акту метаморфози, ні купівлі, ні продажу. Власність не відступається, бо не відбувається ніякого обміну, не одержується ніякого еквіваленту. Повернення грошей з рук промислового капіталіста назад в руки капіталіста-позикодавця просто доповнює перший акт віддачі капіталу. Авансований у грошовій формі капітал за допомогою процесу кругобігу повертається знову до промислового капіталіста в грошовій формі. Але тому що капітал не належав йому при витрачанні, він не може належати йому і при поверненні. Проходження цього капіталу через процес репродукції ні в якому разі не може перетворити його у власність промислового капіталіста. Отже, він повинен повернути його позикодавцеві. Перше витрачання капіталу, яке переносить його з рук позикодавця в руки позичальника, є юридична угода, яка не має нічого спільного з дійсним процесом репродукції капіталу, а тільки підготовляє його. Зворотна сплата, яка знову переносить капітал, що зворотно приплив, з рук позичальника в руки позикодавця, є друга юридична угода, доповнення першої; перша підготовляє дійсний процес, друга є акт, що доповнює цей самий процес. Отже, вихідна точка і точка повернення, віддача в позику і повернення позиченого капіталу, виступають як самовільні рухи, опосереднювані юридичними угодами, рухи, які відбуваються до і після дійсного руху капіталу і які не мають ніякого відношення до самого цього руху. Для цього останнього не мало б значення, коли б капітал з самого початку належав промисловому капіталістові і тому повертався б до нього просто як його власність.

В першому вступному акті позикодавець віддає свій капітал позичальникові. В другому додатковому і кінцевому акті позичальник повертає капітал позикодавцеві. Оскільки до уваги береться тільки угода між обома,— і залишаючи покищо процент осторонь,— оскільки, отже, справа йде тільки про рух самого позиченого капіталу між позикодавцем і позичальником, обидва ці акти (відділені один від одного довшим чи коротшим періодом часу, на який припадає дійсний рух репродукції капіталу) охоплюють весь цей рух. А цей рух: віддача під умовою повернення, є взагалі рух віддання в позику і одержання позики,

цієї специфічної форми тільки умовного відчуження грошей або товару.

Характерний рух капіталу взагалі, повернення грошей до капіталіста, повернення капіталу до його вихідної точки, набуває в капіталі, що дає процент, цілком зовнішнього вигляду, відірваного від того дійсного руху, формою якого він є. *А* віддає свої гроші не як гроші, а як капітал. З капіталом тут не відбувається ніякої зміни. Він тільки переходить з одних рук у другі. Його дійсне перетворення в капітал відбувається тільки в руках *В*. Але для *А* він став капіталом в наслідок простої віддачі його в руки *В*. Дійсне повернення капіталу з процесу виробництва і процесу циркуляції має місце тільки для *В*. Але для *А* повернення відбувається в тій самій формі, як відчуження. З рук *В* капітал знов повертається в руки *А*. Віддача грошей у позику на певний час і зворотне одержання їх з процентом (додатковою вартістю),— ось уся форма руху, належна капіталові, що дає процент, як такому. Дійсний рух відданих у позику грошей, дійсний рух їх як капіталу, є операція, яка лежить по той бік угод між позикодавцями і позичальниками. В самому капіталі це посередництво угод стерте, не видне, безпосередньо не включене в нього. Як товар особливого роду капітал має і особливий рід відчуження. Тому повернення виражається тут не як наслідок і результат певного ряду економічних актів, а як наслідок спеціальної юридичної угоди між покупцем і продавцем. Час повернення залежить від ходу процесу репродукції; при капіталі, що дає процент, повернення його як капіталу *здається* залежним від простої згоди між позикодавцем і позичальником. Так що відносно цієї угоди повернення капіталу здається вже не результатом, який визначається процесом виробництва, а таким, наче позичений капітал ніколи не втрачав форми грошей. Звичайно, фактично угоди ці визначаються дійсними поверненнями капіталу. Але це не виявляється в самій угоді. І на практиці це зовсім не завжди так буває. Якщо дійсне повернення не відбувається своєчасно, то позичальник мусить пошукати інших допоміжних джерел для виконання своїх зобов'язань відносно позикодавця. Проста *форма* капіталу — гроші, які витрачаються як сума *А* і через певний період часу повертаються як сума $A + \frac{1}{x} A$, без будьякого іншого опосереднення, крім цього проміжку часу,— є тільки ірраціональна форма дійсного руху капіталу.

В дійсному русі капіталу повернення його є момент процесу циркуляції. Спочатку гроші перетворюються в засоби виробництва; процес виробництва перетворює їх у товар; продажем товару вони знову перетворюються в гроші і повертаються в цій формі назад до рук капіталіста, який спочатку авансував капітал у грошовій формі. Але при капіталі, що дає процент, повернення його, як і віддача в позику, є тільки результат юридичної угоди

між власником капіталу і другою особою. Ми бачимо тільки віддачу в позику і зворотну сплату. Все, що відбувається між цими актами, стерлось.

Але через те що гроші, авансовані як капітал, мають властивість повертатись до того, хто їх авансував, до того, хто їх витратив як капітал; через те що *Г — Т — Г'* є имманентна форма руху капіталу,—саме через це власник грошей може віддавати їх у позику як капітал, як щось таке, що має властивість повертатись до своєї вихідної точки і зберігатися й збільшуватись як вартість у тому русі, який вони пророблюють. Він віддає гроші як капітал тому, що після того, як вони застосовуються як капітал, вони повертаються до своєї вихідної точки, отже, можуть бути повернені позичальником через певний час саме тому, що вони зворотно припливають до нього самого.

Віддача грошей у позику як капіталу — віддача їх під умовою повернення через певний час — передбачає, отже, що гроші дійсно застосовуються як капітал, дійсно зворотно припливають до своєї вихідної точки. Отже, дійсний кругобіг грошей як капіталу є передумовою юридичної угоди, згідно з якою позичальник повинен повернути гроші позикодавцеві. Якщо позичальник витрачає гроші не як капітал, це — його справа. Позикодавець дає гроші в позику як капітал, і як такий вони повинні пробробити функції капіталу, які включають у собі кругобіг грошового капіталу аж до зворотного припливу його в грошовій формі до його вихідної точки.

Акти циркуляції *Г — Т* і *Т — Г'*, в яких дана сума вартості функціонує як гроші або як товар, є тільки опосереднюючі процеси, окремі моменти всього її руху. Як капітал вона пророблює весь рух *Г — Г'*. Вона авансується як гроші або як сума вартості в якійнебудь іншій формі і повертається назад як сума вартості. Той, хто дає в позику гроші, не витрачає їх на купівлю товару або, якщо сума вартості існує в формі товарів, не продає їх за гроші, але авансує їх як капітал, як *Г — Г'*, як вартість, яка в певний строк знову повертається до своєї вихідної точки. Замість того, щоб купувати або продавати, він дає в позику. Отже, ця віддача в позику є відповідною формою для відчужування їх *як капіталу*, а не як грошей або товару. Але звідси ні в якому разі не випливає, що віддача в позику не може бути формою і для таких угод, які не мають ніякого відношення до капіталістичного процесу репродукції.

Досі ми розглядали тільки рух *капіталу*, що віддається в позику, між його власником і промисловим капіталістом. Тепер нам треба дослідити *процент*.

Позикодавець витрачає свої гроші як капітал; сума вартості, яку він відчужує іншій особі, є капітал, і тому вона приплинає до нього назад. Але просте повернення до нього позиченої суми

вартості не було б поверненням її *як капіталу,* а просто поверненням позиченої суми вартості. Щоб повернутись як капітал, авансована сума вартості мусить не тільки зберегтися в русі, але й збільшитись, збільшити величину своєї вартості, отже, повернутися з додатковою вартістю, як $Г + \Delta Г$, і це $\Delta Г$ є тут процентом або тією частиною пересічного зиску, яка не лишається в руках функціонуючого капіталіста, а дістається грошовому капіталістові.

Та обставина, що грошовий капіталіст передав іншій особі гроші як капітал, означає, що вони мусять бути повернені йому як $Г + \Delta Г$. Нам доведеться ще окремо розглянути ту форму, коли протягом того часу, на який дано позику, проценти припливають назад у певні строки, але без капіталу, зворотна сплата якого відбувається тільки наприкінці довшого періоду.

Що дає грошовий капіталіст позичальникові, промисловому капіталістові? Що він відчужує йому в дійсності? А тільки акт відчуження перетворює позичання грошей у відчуження грошей як капіталу, тобто у відчуження капіталу як товару.

Тільки за допомогою акту цього відчуження капітал позикодавця грошей як товару, або ж товар, який він має в своєму розпорядженні, передається якійсь іншій особі як капітал.

Що відчужується при звичайному продажу? Не вартість проданого товару, бо вона змінює тільки свою форму. Вона існує ідеально в товарі як ціна, раніше ніж вона реально в формі грошей переходить у руки продавця. Одна й та сама вартість і одна й та сама величина вартості змінюють тут тільки свою форму. Одного разу вони існують в товарній формі, другого разу — в грошовій формі. Те, що дійсно відчужується від продавця і тому переходить також в особисте або продуктивне споживання покупця, це — споживна вартість товару, товар як споживна вартість.

Що ж це за споживна вартість, яку грошовий капіталіст відчужує на час позики і передає продуктивному капіталістові, позичальникові? Це — споживна вартість, яку гроші набувають в наслідок того, що вони можуть бути перетворені в капітал, можуть функціонувати як капітал, і що через це вони створюють у своєму русі певну додаткову вартість, пересічний зиск (те, що вище або нижче цього, являє собою тут випадковість), поверх того, що вони зберігають свою первісну величину вартості. Споживна вартість всіх інших товарів кінець-кінцем споживається і разом з тим зникає субстанція товару, а з нею і вартість його. Навпаки, товар-капітал має ту особливість, що споживанням його споживної вартості його вартість і його споживна вартість не тільки зберігаються, але ще й збільшуються.

Цю споживну вартість грошей як капіталу — здатність створювати пересічний зиск — грошовий капіталіст і відчужує промисловому капіталістові на той час, на який він передає йому розпорядження позиченим капіталом.

В цьому розумінні є певна аналогія між грішми, відданими

таким чином у позику, і робочою силою в її відношенні до промислового капіталіста. Тільки що вартість робочої сили промисловий капіталіст оплачує, тимчасом як вартість капіталу, взятого в позику, він просто повертає назад. Споживна вартість робочої сили для промислового капіталіста така: споживаючи її, створити більше вартості (зиск), ніж вона сама має і ніж вона коштує. Цей надлишок вартості є споживна вартість робочої сили для промислового капіталіста. І так само споживна вартість позиченого грошового капіталу виступає як його здатність створювати і збільшувати вартість.

Грошовий капіталіст дійсно відчужує споживну вартість, і в наслідок цього те, що він віддає, віддається ним як товар. І остільки аналогія з товаром як таким є повна. Поперше, це вартість, яка переходить з одних рук в інші. При продажу простого товару, товару як такого, в руках покупця і продавця лишається та сама вартість, тільки в різній формі; як до цього продажу, так і після нього вони обидва мають ту саму вартість, яку вони відчужували, один — у товарній формі, другий — у грошовій формі. Ріжниця тільки та, що при позиці грошовий капіталіст є єдина особа, яка при цій операції віддає вартість; але він зберігає її в наслідок того, що вона через певний час буде повернена йому. При позиці тільки одна сторона одержує вартість, бо тільки однією стороною віддається вартість. — Подруге, на одній стороні відчужується дійсна споживна вартість, а на другій вона одержується і споживається. Але в відміну від звичайного товару ця споживна вартість сама є вартість, а саме — надлишок тієї величини вартості, яка виникає в наслідок уживання грошей як капіталу, надлишок порівняно з первісною величиною вартості. Зиск є ця споживна вартість.

Споживна вартість відданих у позику грошей полягає в тому, що вони можуть функціонувати як капітал і як такий виробляти при пересічних умовах пересічний зиск.[58]

Що ж платить промисловий капіталіст і що, отже, є ціною капіталу, відданого в позику? That which men pay as interest for the use of what they borrow [Те, що люди платять як процент за користування тим, що вони позичають] є, за Мессі, a part of the profit it is capable of producing [частина того зиску, яку позичене здатне виробити]. [„An Essay etc.", стор. 49].[59]

---

[58] „The equitableness of taking interest depends not upon a man's making or not making profit, but upon its (позиченого) being capable of producing profit, if rightly employed" [„Справедливість одержання процентів залежить не від того, чи виробляє хтонебудь зиск чи ні, а від його" (позиченого) „здатності утворювати зиск при правильному застосуванні"] („An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest, wherein the sentiments of Sir W. Petty and Mr. Locke, on that head, are considered". London 1750, стор. 49. Автор анонімного твору: *Дж. Мессі*).

[59] „Rich people, instead of employing their money themselves... let it out to other people for them to make profit of, reserving for the owners a proportion of the profits so made" [„Багаті люди, замість того, щоб самим застосовувати свої гроші... позичають їх іншим людям, щоб вони виробляли ними зиск і лишали для власників частину виробленого таким чином зиску"] (там же, стор. 23 [24]).

Покупець звичайного товару купує споживну вартість цього товару, а сплачує він його вартість. Позичальник грошей так само купує їх споживну вартість як капіталу; але що він сплачує? Звичайно, не їх ціну або вартість, як це має місце при купівлі інших товарів. Між позикодавцем і позичальником не відбувається, як це має місце між продавцем і покупцем, обміну форми вартості, при чому та вартість, яка одного разу існує у формі грошей, другого разу існує у формі товару. Тотожність віддаваної і одержуваної назад вартості виявляється тут цілком інакшим способом. Сума вартості, гроші, віддаються без еквіваленту і через певний час повертаються назад. Позикодавець весь час лишається власником тієї самої вартості, навіть після того, як вона перейшла з його рук у руки позичальника. При простому товарному обміні гроші завжди є на боці покупця; але при позиці гроші перебувають на боці продавця. Це він віддає гроші на певний час, а покупець капіталу одержує їх як товар. Але це можливе лиш остільки, оскільки гроші функціонують як капітал і тому авансуються. Позичальник бере гроші в позику як капітал, як вартість, що самозростає. Але спочатку це тільки капітал у собі, як і всякий капітал у його вихідній точці, в момент його авансування. Тільки за допомогою споживання їх вони збільшуються в своїй вартості, реалізуються як капітал. Але позичальник повинен зворотно сплатити їх як *реалізований* капітал, отже, як вартість плюс додаткова вартість (процент); а цей останній може бути тільки частиною реалізованого ним зиску. Тільки частиною, а не всім зиском. Бо для позичальника споживна вартість грошей полягає в тому, що вони виробляють йому зиск. Інакше вийшло б, що з боку позикодавця не відбулося ніякого відчуження споживної вартості. З другого боку, весь зиск не може дістатися позичальникові. Інакше вийшло б, що він нічого не заплатив за відчуження споживної вартості і повертає позикодавцеві авансовані гроші тільки як прості гроші, а не як капітал, не як реалізований капітал, бо реалізованим капіталом вони є тільки як $Г + \Delta Г$.

Обидва, і позикодавець і позичальник, витрачають ту саму грошову суму як капітал. Але тільки в руках позичальника вона функціонує як капітал. Зиск не подвоюється від подвійного буття однієї й тієї самої грошової суми як капіталу для двох осіб. Вона може функціонувати як капітал для обох тільки в наслідок поділу зиску. Та частина, яка дістається позикодавцеві, зветься процентом.

Припускається, що вся угода відбувається між двома видами капіталістів, між грошовим капіталістом і промисловим або торговельним капіталістом.

Ніколи не слід забувати, що тут капітал як капітал є товар, або що товар, про який тут іде мова, є капітал. Тому всі відносини, які тут виявляються, були б ірраціональні з точки зору простого товару, або також з точки зору капіталу, оскільки він

функціонує в процесі своєї репродукції як товарний капітал. Віддання в позику і одержання позики, замість продажу й купівлі, — це ріжниця, яка тут випливає з специфічної природи такого товару, як капітал. Цілком так само, як і та ріжниця, що тут сплачується процент замість ціни товару. Якщо процент назвати ціною грошового капіталу, то це буде ірраціональна форма ціни, цілком суперечна поняттю ціни товару.[60] Ціна зведена тут до її чисто абстрактної і беззмістовної форми, до того, що вона є певна сума грошей, яка сплачується за щонебудь, що так чи інакше фігурує як споживна вартість; тимчасом як за своїм поняттям ціна дорівнює вираженій у грошах вартості цієї споживної вартості.

Процент як ціна капіталу є з самого початку цілком ірраціональний вираз. Товар має тут подвійну вартість, поперше, вартість і, подруге, відмінну від цієї вартості ціну, тимчасом як ціна є грошовий вираз вартості. Грошовий капітал насамперед є не що інше, як сума грошей або вартість певної маси товарів, фіксована як сума грошей. Якщо в позику віддається товар як капітал, то він є тільки замаскована форма грошової суми. Бо те, що дається в позику як капітал, це не стільки то фунтів бавовни, а стільки то грошей, які існують у формі бавовни як її вартість. Тому ціна капіталу відноситься до нього як до грошової суми, хоч і не як до „currency“ [засобу циркуляції], як це гадає пан Торренс (див. вище примітку 60). Яким же чином сума вартості може мати ціну, крім своєї власної ціни, крім ціни, вираженої в її власній грошовій формі? Адже ціна є вартість товару (і це стосується також до ринкової ціни, відмінність якої від вартості є не якісна, а тільки кількісна, тобто така, що стосується тільки до величини вартості) в відміну від його споживної вартості. Ціна, яка якісно відмінна від вартості — це абсурдна суперечність.[61]

Капітал виявляє себе як капітал в наслідок зростання його вартості; ступінь зростання його вартості є виразом того кіль-

---

[60] „Вираз вартість (value), застосований до currency [засобу циркуляції], має три значення... Подруге, currency actually in hand [гроші, які дійсно є в касі], порівняно з тією самою сумою грошей, яка надійде пізніше. Тоді їх вартість вимірюється розміром процента, а розмір процента визначається by the ratio between the amount of loanable capital and the demand for it [відношенням між сумою капіталу, що дається в позику, і попитом на нього]“ (Полковник *R. Torrens:* „On the Operation of the Bank Charter Act of 1844 etc.“, 2 вид. 1847, [стор. 5 і далі]).

[61] The ambiguity of the term value of money or of the currency, when employed indiscriminately as it is, to signify both value in exchange for commodities and value in use of capital, is a constant source of confusion“ [„Двояке значення виразу вартість грошей або засобу циркуляції, коли його, як це буває, без розрізнення вживають для позначення як мінової вартості товарів, так і споживної вартості капіталу, є постійним джерелом плутанини“] (*Tooke:* „Inquiry into the Currency Principle“, стор. 77). — Головної плутанини (яка лежить у самій суті справи), що вартість як така (процент) стає споживною вартістю капіталу, Тук не бачить.

кісного ступеня, в якому він реалізується як капітал. Створена ним додаткова вартість або зиск — її норма або висота — може бути виміряна тільки за допомогою порівняння її з вартістю авансованого капіталу. Тому й більше чи менше зростання вартості капіталу, що дає процент, може бути виміряне тільки за допомогою порівняння суми процента, тієї частини загального зиску, яка припадає йому, з вартістю авансованого капіталу. Тому, якщо ціна виражає вартість товару, то процент виражає зростання вартості грошового капіталу і виступає через це як ціна, яка сплачується за нього позикодавцеві. Звідси ясно, наскільки прямо безглуздим є намагання безпосередньо прикласти сюди, як це робить Прудон, прості відносини обміну, який відбувається за допомогою грошей, прості відносини купівлі й продажу. Основна передумова полягає саме в тому, що гроші функціонують як капітал і тому можуть бути передані третій особі як капітал у собі, як потенціальний капітал.

Але як товар капітал і тут виступає остільки, оскільки він пропонується на ринку і оскільки відчужується дійсно споживна вартість грошей як капіталу. Але його споживна вартість полягає в створюванні зиску. Вартість грошей або товарів як капіталу визначається не їх вартістю як грошей або товарів, а тією кількістю додаткової вартості, яку вони виробляють для свого володільця. Продукт капіталу є зиск. Чи витрачаються гроші як гроші, чи вони авансуються як капітал — це на основі капіталістичного виробництва є тільки різне застосування грошей. Гроші — або товар — є капітал у собі, потенціальний капітал, цілком так само, як і робоча сила потенціально є капітал. Бо 1) гроші можуть бути перетворені в елементи виробництва і самі вони, як такі, є лише абстрактний вираз елементів виробництва, їх буття як вартість; 2) речові елементи багатства мають властивість потенціально бути вже капіталом, тому що протилежність, яка доповнює їх, те, що робить їх капіталом,— наймана праця,— на основі капіталістичного виробництва є в наявності.

Антагоністична суспільна визначеність речового багатства — його антагонізм з працею як найманою працею — є виражена, відокремлено від процесу виробництва, уже в самій власності на капітал, як такій. Цей момент — відокремлено від самого капіталістичного процесу виробництва, постійним результатом якого він є, і будучи, як такий постійний результат його, разом з тим його постійною передумовою — виражається в тому, що гроші, і так само товар, у собі, приховано, потенціально, є капітал, що вони можуть бути продані як капітал і що в цій формі вони панують над чужою працею, дають підставу претендувати на привласнення чужої праці, а тому вони є вартість, що самозростає. Тут також ясно виступає, що це відношення, а не якась еквівалентна праця з боку капіталіста є підставою й засобом для привласнення чужої праці.

Далі, капітал виступає як товар остільки, оскільки поділ зиску

на процент і власне зиск регулюється попитом і поданням, отже, конкуренцією, цілком так само, як ринкові ціни товарів. Але різниця виступає тут так само яскраво, як і аналогія. Якщо попит і подання взаємно покриваються, то ринкова ціна товару відповідає його ціні виробництва; тобто його ціна регулюється тоді внутрішніми законами капіталістичного виробництва, незалежно від конкуренції, бо коливання попиту й подання не пояснюють нічого, крім відхилень ринкових цін від цін виробництва,— відхилень, які взаємно вирівнюються, так що за певні більш-менш довгі періоди пересічні ринкові ціни дорівнюють цінам виробництва. Якщо попит і подання взаємно покриваються, ці сили перестають діяти, знищують одна одну, і загальний закон визначення ціни виступає тоді як закон і для конкретного випадку; ринкова ціна відповідає тоді уже в своєму безпосередньому битті, а не тільки як пересічна руху ринкових цін, ціні виробництва, яка регулюється іммакентними законами самого способу виробництва. Те ж саме і з заробітною платою. Якщо попит і подання взаємно покриваються, то їх вплив знищується, і заробітна плата дорівнює тоді вартості робочої сили. Але інакше стоїть справа з процентом на грошовий капітал. Конкуренція визначає тут не відхилення від закону; тут просто не існує ніякого іншого закону поділу, крім того, який диктується конкуренцією, бо, як ми це ще побачимо далі, не існує ніякої „природної“ норми процента. Під природною нормою процента розуміють, навпаки, саме норму, яку встановлює вільна конкуренція. Не існує ніяких „природних“ меж норми процента. Там, де конкуренція визначає не тільки відхилення й коливання, де, отже, при рівновазі її сил, що одна одній протидіють, взагалі припиняється всяке визначення, там те, що належить визначити, само по собі є чимось позбавленим закономірності і самовільним. Докладніше про це в дальшому розділі.

При капіталі, що дає процент, все виступає як щось зовнішнє: авансування капіталу — як проста передача його позикодавцем позичальникові; зворотний приплив реалізованого капіталу — як проста зворотна передача, зворотна сплата з процентами позичальником позикодавцеві. Так само стоїть справа і з іманентним капіталістичному способові виробництва визначенням, саме з тим, що норма зиску визначається не тільки відношенням того зиску, який вироблено за один оборот, до авансованої капітальної вартості, але й тривалістю часу самого цього обороту, отже, визначається як зиск, що його промисловий капітал дає за певні періоди часу. Це також виступає при капіталі, що дає процент, як щось цілком зовнішнє: позикодавцеві просто за певний період часу сплачується певний процент.

Романтичний Адам Мюллер з своїм звичайним розумінням внутрішнього зв'язку речей каже („Die Elemente der Staatskunst“. Berlin 1809 [том III], стор. 138): „При визначенні ціни речей не питають про час; при визначенні процента береться до обрахунку головним чином час“. Він не бачить того, яким чином

час виробництва і час циркуляції входить у визначення ціни товарів і яким чином саме цим визначається норма зиску для даного часу обороту капіталу, а визначенням зиску для даного часу визначається якраз норма процента. Вся його глибокодумність тут, як і завжди, полягає тільки в тому, щоб бачити хмари пилу на поверхні і чванливо говорити про цей пил, як про щось таємниче й значне.

Розділ двадцять другий

ПОДІЛ ЗИСКУ, РОЗМІР ПРОЦЕНТА. „ПРИРОДНА“ НОРМА ПРОЦЕНТА

Предмет цього розділу, як і взагалі всі явища кредиту, про які ми говоритимем далі, тут не можуть бути досліджені в подробицях. Конкуренція між позикодавцями й позичальниками і, як результат її, короткочасні коливання грошового ринку виходять за межі нашого дослідження. Змалювання кругобігу, що його пророблює норма процента протягом промислового циклу, передбачає попереднє змалювання самого цього циклу, яке тут так само не може бути зроблене. Те саме стосується й до більшого чи меншого приблизного вирівнення розміру процента на світовому ринку. Тут нам доведеться тільки дослідити самостійну форму капіталу, що дає процент, та усамостійнення процента відносно зиску.

Через те що процент є просто частина зиску, яку, як ми це досі припускали, промисловий капіталіст повинен сплачувати грошовому капіталістові, то максимальну межу процента являє собою самий зиск, при чому частина, яка дістається функціонуючому капіталістові, була б = 0. Залишаючи осторонь окремі випадки, коли процент фактично може бути більший за зиск,— але тоді він не може бути виплачений із зиску,— можна було б, мабуть, за максимальну межу процента вважати весь зиск мінус та його частина, яка зводиться до плати за нагляд (wages of superintendence) і яку нам далі доведеться розглянути. Мінімальна межа процента ніяк не може бути визначена. Процент може впасти до якого завгодно низького рівня. Але тоді знову й знову виступають протидіючі обставини і підвищують його понад цей відносний мінімум.

„Відношення між сумою, сплаченою за вживання капіталу, і самим цим капіталом виражає норму процента, вимірену в грошах“.— „Норма процента залежить 1) від норми зиску; 2) від того відношення, в якому весь зиск ділиться між позикодавцем і позичальником“ („*Economist*“, 22 January 1853 [стор. 89]). „Тому що виплачуване як процент за користування тим, що береться в позику, є частина зиску, що його здатне виробити взяте в позику, то цей процент завжди мусить регулюватися цим зиском“ (*Massie:* „An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest etc.“, London 1750, стор. 49).

Припустімо спочатку, що існує постійне відношення між усім зиском і тією його частиною, яка повинна бути сплачена як процент грошовому капіталістові. В такому разі очевидно, що процент підвищуватиметься або падатиме разом з усім зиском, а цей останній визначається загальною нормою зиску та її коливаннями. Коли б, наприклад, пересічна норма зиску була = 20%, а процент = $^1/_4$ зиску, то розмір процента = 5%; коли б пересічна норма зиску була = 16%, то процент = 4%. При нормі зиску в 20% процент міг би підвищитись до 8% і промисловий капіталіст все ж одержував би той самий зиск, що й при нормі зиску = 16% і розмірі процента = 4%, а саме 12%. Коли б процент підвищився тільки до 6 або 7%, то він все ще залишав би собі більшу частину зиску. Коли б процент дорівнював якійсь постійній частині пересічного зиску, то з цього випливало б, що чим вища загальна норма зиску, тим більша абсолютна ріжниця між усім зиском і процентом, тим більша, отже, та частина всього зиску, яка дістається функціонуючому капіталістові, і навпаки. Припустім, що процент = $^1/_5$ пересічного зиску. $^1/_5$ від 10 є 2; ріжниця між усім зиском і процентом = 8. $^1/_5$ від 20 = 4; ріжниця = 20 — 4 = 16; $^1/_5$ від 25 = 5; ріжниця = 25 — 5 = 20; $^1/_5$ від 30 = 6; ріжниця = 30 — 6 = 24; $^1/_5$ від 35 = 7; ріжниця = 35 — 7 = 28. Різні норми процента в 4, 5, 6, 7% тут весь час виражали б тільки $^1/_5$, або 20%, всього зиску. Отже, якщо норми зиску є різні, то різні норми процента можуть виражати ту саму відповідну частину всього зиску або ту саму процентну частину всього зиску. При такому постійному відношенні процента промисловий зиск (ріжниця між усім зиском і процентом) був би тим більший, чим вища загальна норма зиску, і навпаки.

При інших однакових умовах, тобто припускаючи відношення між процентом і всім зиском за більш-менш постійне, функціонуючий капіталіст буде спроможний і згодиться платити вищий або нижчий процент у прямому відношенні до висоти норми зиску.[62] Ми вже бачили, що висота норми зиску стоїть у зворотному відношенні до розвитку капіталістичного виробництва; звідси випливає, що вищий чи нижчий розмір процента в даній країні стоїть у такому самому зворотному відношенні до висоти промислового розвитку, якщо тільки ріжниця в розмірі процента дійсно виражає ріжницю норм зиску. Пізніше ми побачимо, що немає ніякої необхідності в тому, щоб це завжди було так. В цьому розумінні можна сказати, що процент регулюється зиском, точніше, загальною нормою зиску. І цей спосіб його регулювання поширюється навіть на його пересічний розмір.

В усякому разі, пересічну норму зиску слід розглядати як остаточно визначальну максимальну межу процента.

---

[62] „The natural rate of interest is governed by the profits of trade to particulars" [„Природна норма процента регулюється зиском окремих підприємств"] (*Massie*, там же, стор. 51).

Ми зараз докладніше розглянемо ту обставину, що процент стоїть у співвідношенні з пересічною нормою зиску. Там, де ціле даної величини, як, наприклад, зиск, доводиться ділити між двома, справа, звичайно, залежить насамперед від величини того цілого, яке належить розділити, а вона, величина зиску, визначається пересічною нормою зиску. Якщо припустити загальну норму зиску, отже, величину зиску на капітал даної величини, скажімо = 100, за дану, то зміни процента стоятимуть, очевидно, у зворотному відношенні до змін тієї частини зиску, яка лишається функціонуючому капіталістові, що працює з позиченим капіталом. А ті обставини, що визначають величину зиску, який належить розподілити — нової вартості, виробленої неоплаченою працею,— дуже відрізняються від обставин, які визначають його розподіл між цими двома родами капіталістів, і часто діють у цілком протилежних напрямах.[63]

Якщо ми розглянемо ті цикли оборотів, в яких рухається сучасна промисловість, — стан спокою, зростаюче пожвавлення, розквіт, перепродукція, крах, застій, стан спокою і т. д., цикли, дальший аналіз яких виходить за межі нашого дослідження, — то ми побачимо, що низький рівень процента здебільшого відповідає періодам розквіту або надзиску, підвищення процента — переходові від розквіту до наступного повороту, а максимум процента, що досягає найвищих лихварських розмірів — кризі.[64] З літа 1843 року настав рішучий розквіт; розмір процента, весною 1842 року ще $4^1/_2$%, упав весною і літом 1843 року до 2%,[65] а у вересні він упав навіть до $1^1/_2$% (*Gilbart:* „A Practical Treatise on Banking", 5 вид., Лондон 1849, т. I, стор. 166); потім, під час кризи 1847 року, він підвищився до 8% і більше.

Звичайно, з другого боку, низький процент може збігтися з застоєм, а помірно зростаючий процент з зростаючим пожвавленням.

Розмір процента досягає своєї найбільшої висоти під час криз, коли доводиться, чого б це не коштувало, позичати для того,

---

[63] В рукопису тут є така помітка: „В ході цього розділу виясняється, що раніше ніж дослідити закони розподілу зиску, все ж краще спочатку викласти, яким чином кількісний поділ стає якісним. Щоб перейти до цього від попереднього розділу, не потрібно нічого іншого, як припустити спочатку процент як деяку частину зиску, не визначаючи її ближче". [—Ф. Е.]

[64] „В перший період, безпосередньо після періоду пригнічення, грошей досить без спекуляції; у другий період грошей досить і спекуляція процвітає; у третій період спекуляція починає слабшати і грошей шукають; у четвертий період гроші становлять рідкість і настає пригнічення" (*Gilbart:* „A Practical Treatise on Banking", 5 вид., Лондон 1849, т. I, стор. 149).

[65] Тук пояснює це „by the accumulation of surplus capital necessarily accompanying the scarcity of profitable employement for it in previous years, by the release of hoards, and by the revival of confidence in commercial prospects" [нагромадженням надлишкового капіталу, яке неминуче супроводить недостатні можливості зисковного застосування його в попередні роки, звільненням грошових запасів і відродженням довір'я до розквіту торгівлі"] („History of Prices from 1839 to 1847". London 1848, стор. 54).

щоб робити платежі. Це разом з тим — тому що підвищенню процента відповідає падіння ціни цінних паперів — дає людям з вільним грошовим капіталом прекрасну нагоду заволодіти за безцінь такими процентними паперами, які при нормальному ході справ мусять знову досягти принаймні своєї пересічної ціни, як тільки розмір процента знову впаде.[66]

Але існує також тенденція до падіння розміру процента, цілком незалежно від коливань норми зиску. І саме в наслідок двох головних причин:

I. „Якщо навіть припустити, що капітал ніколи не береться в позику інакше, як для продуктивного застосування, то все ж можливо, що розмір процента мінятиметься без будьякої зміни в нормі гуртового зиску. Бо в міру того, як певний народ прогресує в розвитку багатства, виникає і все більше зростає клас людей, які завдяки праці своїх предків володіють фондами, достатніми для того, щоб жити тільки на одержувані з них проценти. Багато є і таких осіб, які, беручи активну участь у ділах в молодому і в дорослому віці, відходять від діла, щоб на старості спокійно жити з процентів від нагромаджених сум. Обидва ці класи мають тенденцію збільшуватися з зростанням багатства країни; бо ті, що починають уже з капіталом середнього розміру, легше досягають незалежного становища, ніж ті, що починають з невеликим капіталом. Тому в старих і багатих країнах та частина національного капіталу, власники якої не хочуть самі його застосовувати, становить порівняно з сукупним продуктивним капіталом суспільства відносно більшу величину, ніж у новокультивованих і бідних країнах. Який численний є клас рантьє в Англії! В тій самій мірі, в якій зростає клас рантьє, зростає і клас позикодавців капіталу, бо обидва вони є те саме" (*Ramsay:* „Essay on the Distribution of Wealth. [Edinburgh 1836]", стор. 201 [202]).

II. Розвиток кредитної системи та постійно зростаюче разом із цим порядкування промисловців і купців, за посередництвом банкірів, усіма грошовими заощадженнями всіх класів суспільства і прогресуюча концентрація цих заощаджень до таких розмірів, при яких вони можуть діяти як грошовий капітал, — це так само мусить справляти тиснення на розмір процента. Докладніше про це мова буде далі.

Щодо визначення норми процента Рамсей каже, що вона „залежить почасти від норми гуртового зиску, почасти від того

---

[66] „An old customer of a banker was refused a loan upon a 200 000 £ bond; when about to leave to make known his suspension of payment, he was told there was no necessity for the step, under the circumstances the banker would buy the bond at 150 000 £" [„Один банкір відмовив одному своєму старому клієнтові у позиці під цінні папери в 200 000 фунтів стерлінгів; коли клієнт уже збирався піти, щоб оголосити припинення платежів, банкір йому сказав, що немає потреби удаватись до цього кроку, що при даних обставинах він, банкір, купить у нього ці цінні папери за 150 000 фунтів стерлінгів"] („The Theory of the Exchanges. The Banc Charter Act of 1844 etc." London 1864, стор. 80).

відношення, в якому цей зиск ділиться на процент і підприємницький дохід (profits of enterprise). Це відношення залежить від конкуренції між позикодавцями і позичальниками капіталу; на цю конкуренцію передбачувана норма гуртового зиску справляє вплив, але конкуренція не регулюється виключно нею.[67] Конкуренція не регулюється виключно цим, тому що, з одного боку, багато людей беруть позики без будьякого наміру продуктивно застосовувати позичене і, з другого боку, тому що величина сукупного капіталу, який дається в позику, змінюється з зміною багатства країни, незалежно від будьякої зміни в гуртовому зиску“ (*Ramsay*, там же, стор. 206, 207).

Щоб знайти пересічну норму процента, треба 1) обчислити пересічний розмір процента з його змін протягом великих промислових циклів; 2) обчислити розмір процента при таких капіталовкладеннях, де капітал віддається в позику на довший час.

Пересічна норма процента, яка панує в якійсь країні, — в відміну від ринкових норм, що постійно коливаються, — не може бути визначена абсолютно ніяким законом. У цій справі не існує ніякої природної норми процента в тому сенсі, в якому економісти говорять про природну норму зиску і природну норму заробітної плати. З приводу цього вже Мессі цілком слушно зауважує таке ([„An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest etc.“ London 1750], стор. 49): „The only thing which any man can be in doubt about on this occasion, is, what proportion of these profits do of right belong to the borrower, and what to the lender; and this there is no other method of determining than by the opinions of borrowers and lenders in general; for right and wrong, in this respect, are only what common consent makes so“ [„Єдине, що може викликати сумнів у цьому випадку, — це питання про те, яка частина цих зисків по праву належить позичальникові і яка позикодавцеві; і для того, щоб це визначити, немає ніякого іншого способу, як звернутися до думок позичальників і позикодавців взагалі, бо справедливим чи несправедливим у цьому відношенні є тільки те, що визнається таким за спільною згодою“]. Взаємне покриття попиту й подання — при чому пересічна норма зиску припускається даною, — не значить тут абсолютно нічого. Якщо взагалі удаються до цієї формули (і це тоді правильно й на практиці), вона служить формулою для знаходження основного правила, яке незалежне від конкуренції і, навпаки, визначає її (для знаходження регулюючих меж або граничних величин), а саме формулою для тих, хто захоплений практикою конкуренції, її зовнішніми виявленнями і тими уявленнями, які з цього виникають; формулою, яка служить їм для того, щоб прийти хоча б знов таки до

[67] Тому що розмір процента в цілому визначається пересічною нормою зиску, то дуже часто надзвичайне шахрайство може бути зв'язане з низьким розміром процента. Наприклад, залізничне шахрайство влітку 1844 року. Розмір процента Англійського банку був підвищений до 3% тільки 16 жовтня 1844 року.

поверхового уявлення про внутрішній зв'язок економічних відносин, який виявляється в конкуренції. Це є спосіб для того, щоб від змін, які супроводять конкуренцію, прийти до границь цих змін. Його не можна прикласти до пересічного розміру процента. Немає абсолютно ніякої підстави, чому середні умови конкуренції, рівновага між позикодавцями й позичальниками, повинні давати позикодавцеві розмір процента в 3, 4, 5% і т. д. на його капітал абож певну процентну частину — 20 чи 50% — гуртового зиску. В тих випадках, коли справу тут вирішує конкуренція як така, визначення само по собі є випадковим, чисто емпіричним, і тільки педантство або фантазерство може хотіти зобразити цю випадковість як щось необхідне.[68] У парламентських звітах 1857 і 1858 рр., які стосуються законодавства про банки і торговельної кризи, немає нічого кумеднішого, як базікання директорів Англійського банку, лондонських банкірів, провінціальних банкірів і професіональних теоретиків про „real rate produced" [фактично утворену норму], яке не йшло далі таких загальних місць, як, наприклад, що „ціна, яка сплачується позиченим капіталом, може мінятись із зміною подання цього капіталу", що „висока норма процента і низька норма зиску не можуть довгий час існувати одна поряд одної" та інші подібні банальності.[69] Звичка, узаконена традиція і т. д. цілком так само, як і сама конкуренція, впливають на визначення середнього розміру процента, оскільки він існує не тільки як пересічне число, але й як фактична величина. Середній розмір процента мусить уже бути припущений як законний у багатьох судових справах,

---

[68] Так, наприклад, *J. G. Opdyke:* „A Treatise on Political Economy", New York 1851, робить надзвичайно невдалу спробу пояснити загальність розміру процента в 5% вічними законами. Незрівняно наївніший пан *Карл Арнд* в „Die naturgemässe Volkswirtschaft gegenüber dem Monopoliengeist und dem Kommunismus etc.", Hanau 1845. Тут можна прочитати таке: „В природному ході виробництва благ існує тільки *одно* явище, яке — в цілком культивованих країнах — до певної міри ніби призначене регулювати розмір процента; це — відношення, в якому збільшуються маси дерев у европейських лісах в наслідок їх щорічного приросту. Цей приріст відбувається цілком незалежно від їх мінової вартості" [як це комічно, що дерева організують свій приріст незалежно від своєї мінової вартості!] „у відношенні 3 — 4 до 100.— Отже, згідно з цим" [тому що приріст дерев зовсім не залежить від їх мінової вартості, хоч і як дуже їх мінова вартість може залежати від їх приросту] „не можна було б сподіватись падіння нижче того рівня, що його він" [розмір процента] „має в теперішній час у найбагатших на гроші країнах" (стор. 124 [125]). — Це заслуговує назви „розмір процента лісового походження", а його винахідник у тому самому творі здобуває ще більшу заслугу перед „нашою наукою" як „філософ собачого податку" [стор. 420 і далі].

[69] Англійський банк підвищує і знижує норму свого дисконту залежно від того, припливає чи відпливає золото, хоч, звичайно, він при цьому завжди бере до уваги норму, яка панує на відкритому ринку. „By which gambling in discounts, by anticipation of the alterations in the bank rate, has now become half the trade of the great heads of they money centre" [„В наслідок цього спекуляція на зміні дисконту, яка передхоплює зміни банкової норми, стала тепер наполовину заняттям великих фірм грошового центру"], — тобто лондонського грошового ринку („The Theory of the Exchanges etc.", стор. 113).

в яких доводиться обчисляти проценти. Але якщо запитати, чому межі середнього розміру процента не можуть бути виведені з загальних законів, то відповіддю служить просто природа процента. Він є просто частина пересічного зиску. Один і той же капітал виступає в двоякому визначенні: як капітал, що віддається в позику — в руках позикодавця, як промисловий або як торговельний капітал — у руках функціонуючого капіталіста. Але він функціонує тільки один раз і навіть зиск виробляє він тільки один раз. В самому процесі виробництва характер капіталу як позиченого капіталу не грає ніякої ролі. Яким чином ділять між собою зиск з цього капіталу обидві ці особи, які можуть претендувати на цей зиск, це само по собі в такій же мірі чисто емпіричний, належний до царства випадкового факт, як процентний розподіл загального зиску якогось товариського підприємства між різними пайовиками. При поділі на додаткову вартість і заробітну плату, на якому істотно грунтується визначення норми зиску, визначально впливають два цілком різні елементи — робоча сила і капітал; це — функції двох незалежних змінних, які взаємно одна одну обмежують; і з їх *якісної ріжниці* походить *кількісний поділ* виробленої вартості. Пізніше ми побачимо, що те саме має місце при поділі додаткової вартості на ренту і зиск. Нічого подібного не відбувається щодо процента. Тут *якісна ріжниця* походить, навпаки, як ми зараз побачимо, з *чисто кількісного поділу* однієї і тієї самої частини додаткової вартості.

З того, що досі викладено, випливає, що немає ніякої „природної“ норми процента. Але якщо, з одного боку, межі середнього розміру процента, в протилежність до загальної норми зиску, або межі пересічної норми процента, в відміну від ринкових норм процента, які постійно коливаються, не можуть бути встановлені ніяким загальним законом, бо тут ідеться тільки про поділ гуртового зиску, на підставі різних титулів, між двома володільцями капіталу, — то, навпаки, розмір процента, однаково, чи середній розмір його, чи його кожноразова ринкова норма, являє собою рівномірну, визначену і наочну величину цілком інакше, ніж це має місце щодо загальної норми зиску.[70]

Розмір процента відноситься до норми зиску так само, як ринкова ціна товару відноситься до його вартості. Оскільки розмір процента визначається нормою зиску, він завжди визначається загальною нормою зиску, а не особливими нормами зиску, які можуть панувати в окремих галузях промисловості, і тим більше не надзиском, що його окремий капіталіст може одержати в якійсь

[70] „Ціна товарів постійно коливається; всі вони призначені для різного роду споживання; гроші ж служать для всякої мети. Товари, навіть одного й того ж роду, відрізняються щодо якості; гроші готівкою завжди мають однакову вартість абож повинні її мати. Звідси випливає, що ціна грошей, яку ми позначаємо словом процент, має більшу стійкість і рівномірність, ніж ціна всякої іншої речі“ (*J. Steuart:* „Principles of Political Economy“, франц. перекл. 1789, VI, стор. 27).

окремій сфері підприємств.[71] Тому загальна норма зиску в дійсності виявляється знову як емпіричний, даний факт у пересічній нормі процента, хоч остання не є чистим або надійним виразом першої.

Звичайно, вірно, що сама норма процента постійно є різна залежно від категорій забезпечень, що їх дають позичальники, і від строку позики; але для кожної такої категорії вона в кожний даний момент одноманітна. Отже, ця ріжниця не порушує постійності і одноманітності розміру процента.[72]

---

[71] „This rule of dividing profits is not, however, to be applied particularly to every lender and borrower, but to lenders and borrowers in general... remarkably great and small gains are the reward of skill ant the want of understanding, which lenders have nothing at all to do with; for as they will not suffer by the one, they ought not to benefit by the other. What has been said of particular men in the same business is applicable to particular sorts of business; if the merchants and tradesmen employed in any one branch of trade get more by what they borrow than the common profits made by other merchants and tradesmen of the same country, the extraordinary gain is theirs, though it required only common skill and understanding to get it; and not the lenders, who supplied them with money... for the lenders would not have lent their money to carry on any business or trade upon lower terms than would admit of paying so much as the common rate of interest; and, therefore, they ought not to receive more than that, whatever advantage may be made by their money". [„Однак, це правило розподілу зисків не може бути застосоване до кожного окремого позикодавця і позичальника, а тільки до позикодавців і позичальників взагалі... особливо великі чи малі зиски є винагорода за вправність або відплата за незнання справи, до чого позикодавці взагалі не мають ніякого відношення; бо, оскільки вони нічого не втрачають в одному випадку, вони не повинні мати вигоди в другому. Те, що сказано про окремих людей тієї самої галузі занять, можна прикласти й до різних родів занять; якщо купці й промисловці, які діють у якійсь галузі занять, заробляють за допомогою позичених ними грошей більше, ніж звичайний зиск, що його одержують інші купці й промисловці в тій самій країні, то цей екстраординарний зиск належить їм,— хоч для одержання його потрібна була тільки звичайна вправність і знання справи,— а не позикодавцям, які забезпечили їх грішми... бо позикодавці не позичили б своїх грошей для провадження якогонебудь підприємства на умовах, які дозволяли б сплату процентів з норми процента, нижчої за загальну; але через це вони не повинні одержувати більше цієї норми, яка б вигода не одержувалась від їх грошей"] (*Massie:* „An Essay on the Governing Causes of the Natural Rate of Interest". London 1750, стор. 50, 51).

[72]

Bank rate [норма дисконту Англійського банку]	5%
Market rate of discount, 60 days'drafts [ринкова норма дисконту, векселі на 60 днів]	$3^5/_8$%
Ditto 3 months [те ж саме, тримісячні векселі]	$3^1/_2$%
Ditto 6 months [те ж саме, шестимісячні векселі].	$3^5/_{16}$%
Loans to bill-brokers, day to day [позики вексельним маклерам, на день]	1—2%
Ditto for one week [те ж саме на тиждень]	3%
Last rate for fortnight, loans to stockbrokers [найнижча норма на 14 днів, позики маклерам цінних паперів]	$4^3/_4$—5%
Deposit allowance (banks) [проценти на вклади (банки)] . . .	$3^1/_2$%
Ditto (discount houses) [те ж саме (дисконтні установи)] . . .	3—$3^1/_4$%

Яка велика може бути ця ріжниця за один і той же день, показують вищенаведені норми процента лондонського грошового ринку від 9 грудня 1889 р., взяті з статті про City в *„Daily News"* від 10 грудня. Мінімум = 1%, максимум = 5%. — *Ф. Е.*

Середній розмір процента являє собою в кожній країні для більш-менш довгих періодів постійну величину, бо загальна норма зиску змінюється тільки протягом довших періодів, не зважаючи на постійні зміни окремих норм зиску, при чому, однак, зміна в одній сфері урівноважується протилежною зміною в другій. І відносна постійність загальної норми зиску виявляється саме в цьому більш-менш постійному характері середнього розміру процента (average rate or common rate of interest).

Щождо ринкової норми процента, яка постійно коливається, то для кожного моменту вона,подібно до ринкової ціни товарів, є дана як фіксована величина, бо на грошовому ринку весь капітал, що дається в позику, завжди протистоїть функціонуючому капіталові як сукупна маса, отже, відношенням між поданням капіталу, який дається в позику, з одного боку, і попитом на нього, з другого, кожний раз визначається ринковий рівень процента. Це має місце тим більше, чим більше розвиток і зв'язана з ним концентрація кредитної справи надають капіталові, що дається в позику, загальносуспільного характеру і відразу, одночасно кидають його на грошовий ринок. Навпаки, загальна норма зиску завжди існує тільки як тенденція, як рух до вирівнення окремих норм зиску. Конкуренція капіталістів — яка сама є цим рухом вирівнення — полягає тут у тому, що вона ступнево відтягає капітал від тих сфер, в яких зиск довгий час стоїть нижче пересічного рівня, і так само ступнево притягає його до тих сфер, в яких зиск стоїть вище пересічного рівня; або й у тому, що додатковий капітал помалу розподіляється в різних пропорціях між цими сферами. Відносно цих різних сфер це є постійні коливання у припливі й відтяганні капіталу, але це ніколи не є одночасний вплив усієї маси капіталу, як при визначенні розміру процента.

Ми бачили, що капітал, який дає процент, хоч він і є категорія, абсолютно відмінна від товару, стає товаром sui generis [особливого роду] і в наслідок цього процент стає його ціною, яка, подібно до ринкової ціни звичайного товару, кожен раз фіксується попитом і поданням. Тому ринкова норма процента, хоч вона постійно коливається, виступає в кожний даний момент так само постійно фіксованою і одноманітною, як і ринкова ціна товару в кожному окремому випадку. Грошові капіталісти пропонують цей товар, а функціонуючі капіталісти купують його, утворюють попит на нього. Цього не відбувається при вирівненні зиску в загальну норму зиску. Якщо ціни товарів у якійнебудь сфері стоять нижче або вище ціни виробництва (при чому залишаються осторонь коливання, властиві кожному підприємству і зв'язані з різними фазами промислового циклу), то вирівнення відбувається за допомогою розширення або звуження виробництва, тобто за допомогою збільшення або зменшення товарних мас, що їх промислові капіталісти кидають на ринок, що досягається за допомогою імміграції або еміграції

капіталу в окремих сферах виробництва. Цим здійсненим таким чином вирівненням пересічних ринкових цін товарів у ціни виробництва корегуються відхилення окремих норм зиску від загальної або пересічної норми зиску. Цей процес ніколи не виявляється і не може виявлятися таким чином, щоб промисловий або торговельний капітал *як такий* був подібно до капіталу, що дає процент, товаром відносно покупця. Оскільки він виявляється, він виявляється тільки в коливаннях і вирівненнях ринкових цін товарів у ціни виробництва, а не як безпосереднє встановлення пересічного зиску. Справді, загальна норма зиску визначається 1) додатковою вартістю, виробленою сукупним капіталом, 2) відношенням цієї додаткової вартості до вартості сукупного капіталу і 3) конкуренцією, але лиш остільки, оскільки вона є той рух, за допомогою якого капітали, вкладені в окремі сфери виробництва, намагаються здобути з цієї додаткової вартості однакові дивіденди, пропорціонально до їх відносних величин. Отже, загальна норма зиску дійсно визначається цілком іншими і багато складнішими причинами, ніж ринкова норма процента, яка прямо й безпосередньо визначається відношенням попиту й подання, і тому загальна норма зиску не є таким наочним і даним фактом, яким є розмір процента. Окремі норми зиску в різних сферах виробництва самі є більш-менш непевні; але оскільки вони виявляються, виявляється не їх одноманітність, а їх відмінність. Загальна ж норма зиску сама виступає тільки як мінімальна межа зиску, а не як емпірична, безпосередньо видима форма дійсної норми зиску.

Відзначаючи цю ріжницю між нормою процента та нормою зиску, ми ще навіть залишаємо осторонь такі дві обставини, що сприяють консолідації розміру процента: 1) історична першість капіталу, що дає процент, та існування традиційно передаваного загального розміру процента; 2) значно більший безпосередній вплив, що його справляє світовий ринок, незалежно від умов виробництва даної країни, на встановлення розміру процента, порівняно з його впливом на норму зиску.

Пересічний зиск виступає не як безпосередньо даний факт, а як кінцевий результат вирівнення протилежних коливань, який можна встановити лише за допомогою дослідження. Інакше стоїть справа з розміром процента. При своїй, принаймні місцевій, загальновизнаності, розмір процента є щоденно фіксований факт, факт, який служить навіть наперед даною умовою і рубрикою промисловому й торговельному капіталові для калькуляції при його операціях. Він стає загальною спроможністю кожної грошової суми в 100 фунтів стерлінгів давати 2, 3, 4, 5%. Метеорологічні бюлетені не відзначають з більшою точністю висоту барометра й термометра, ніж біржові бюлетені — висоту розміру процента, не для того або іншого капіталу, а для капіталу, що перебуває на грошовому ринку, тобто взагалі для капіталу, що дається в позику.

На грошовому ринку протистоять один одному тільки позикодавець і позичальник. Товар має одну й ту саму форму — гроші. Всі особливі види капіталу, які він має залежно від вкладення його в окремі сфери виробництва або циркуляції, тут зникли. Він існує тут у нерозрізнимому, самому собі рівному вигляді самостійної вартості, у вигляді грошей. Конкуренція між окремими сферами тут припиняється; всі вони звалені в одну купу як позичальники грошей, а капітал також протистоїть їм усім у такій формі, в якій він ще індиферентний до певного роду й способу свого застосування. Тут, в попиті й поданні капіталу, останній, дійсно, цілковито виступає *сам по собі* як *спільний капітал усього класу,* тимчасом як промисловий капітал виступає таким тільки в русі й конкуренції між окремими сферами. З другого боку, грошовий капітал на грошовому ринку дійсно має таку форму, в якій він, як спільний елемент, індиферентний до окремого способу свого застосування, розподіляється між різними сферами, між класом капіталістів, залежно від потреб виробництва кожної окремої сфери. Сюди долучається ще й те, що з розвитком великої промисловості грошовий капітал, оскільки він з'являється на ринку, все більше й більше представлений не окремим капіталістом, власником тієї чи іншої частини капіталу, який перебуває на ринку, а виступає як концентрована, організована маса, яка цілком інакше, ніж реальне виробництво, поставлена під контроль банкірів, які є представниками суспільного капіталу. Таким чином, оскільки справа стосується форми попиту, капіталові, що дається в позику, протистоїть весь клас; як і сам він, оскільки справа стосується подання, виступає як позиковий капітал en masse [всією масою].

Ось деякі з причин того, чому загальна норма зиску здається розпливчатим міражем поруч з певним розміром процента, величина якого, правда, коливається, але через те що вона коливається рівномірно для всіх позичальників, то завжди протистоїть їм як фіксований даний розмір. Цілком так само, як зміна вартості грошей не перешкоджає їм мати відносно всіх товарів однакову вартість. Цілком так само, як щоденні коливання ринкових цін товарів не перешкоджають тому, щоб ці ціни щодня відзначались у бюлетенях. Цілком так само і з розміром процента, який з такою самою регулярністю відзначається як „ціна грошей“. Це тому, що тут як товар пропонується сам капітал у грошовій формі; тому фіксація його ціни є фіксація його ринкової ціни, як і в усіх інших товарів; тому розмір процента завжди виступає як загальний розмір процента, як стільки то грошей за стільки то грошей, як кількісно визначений розмір. Навпаки, норма зиску навіть у межах однієї і тієї ж сфери, при однакових ринкових цінах товару, може бути різна, залежно від різних умов, при яких окремі капітали виробляють той самий товар; бо норма зиску для окремого капіталу визначається не ринковою ціною товару, а ріжницею

між ринковою ціною і витратами виробництва. І ці різні норми зиску можуть вирівнюватись — спочатку в межах однієї і тієї самої сфери, а потім між самими різними сферами — тільки за допомогою постійних коливань.

(Помітка для дальшого розроблення). Особлива форма кредиту. Відомо, що коли гроші функціонують як платіжний засіб, а не як купівельний засіб, то товар відчужується, але його вартість реалізується тільки пізніше. Якщо платіж відбувається вже після того, як товар знову продано, то цей продаж виступає не як наслідок купівлі, а, навпаки, купівля реалізується за допомогою продажу. Або продаж стає засобом купівлі. — Подруге: боргові зобов'язання, векселі і т. д. стають платіжними засобами для кредитора. — Потретє: компенсація боргових зобов'язань заміняє гроші.

Розділ двадцять третій

ПРОЦЕНТ І ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ДОХІД

Процент, як ми це бачили в двох попередніх розділах, виступає первісно, є первісно і лишається в дійсності нічим іншим, як тією частиною зиску, тобто додаткової вартості, яку функціонуючий капіталіст, промисловець або купець, оскільки він застосовує не власний, а взятий у позику капітал, мусить виплатити власникові і позикодавцеві цього капіталу. Якщо функціонуючий капіталіст застосовує тільки власний капітал, то такого поділу зиску не відбувається; весь зиск належить йому. Справді, оскільки власники капіталу самі застосовують його в процесі репродукції, вони не беруть участі в конкуренції, яка визначає норму процента, і уже в цьому виявляється, наскільки категорія процента, яка неможлива без визначення розміру процента, є чужа рухові промислового капіталу самому по собі.

„The rate of interest may be defined to be that proportional sum which the lender is content to receive, and the borrower to pay, for a year or for any longer or shorter period for the use of a certain amount of moneyed capital... when the owner of capital employs it actively in reproduction, he does not come under the head of those capitalists, the proportion of whom, to the number of borrowers, determines the rate of interest" [„Норма процента може бути визначена як та пропорціональна сума, яку позикодавець згоден одержати, а позичальник заплатити за користування певною сумою грошового капіталу протягом року або якогось іншого довшого чи коротшого періоду... якщо власник капіталу активно застосовує його в репродукції, то він не належить до

тих капіталістів, відношенням яких до числа позичальників визначається норма процента“] (*Th. Tooke:* „History of Prices etc. from 1793 to 1837“. London 1838, II, стор. 355 [356]). Справді, тільки поділ капіталістів на грошових капіталістів і промислових капіталістів перетворює частину зиску в процент, взагалі створює категорію процента; і тільки конкуренція між цими двома видами капіталістів створює розмір процента.

Поки капітал функціонує в процесі репродукції, — навіть при тому припущенні, що він належить самому промисловому капіталістові, так що цей останній не повинен повертати його позикодавцеві, — доти в розпорядженні капіталіста як приватної особи перебуває не сам цей капітал, а тільки зиск, який він може витрачати як дохід. Поки його капітал функціонує як капітал, він належить процесові репродукції, закріплений у ньому. Хоча промисловий капіталіст і є власником капіталу, але ця власність не дає йому змоги, поки він використовує його як капітал для експлуатації праці, розпоряджатися ним ще якось інакше. Цілком так само стоїть справа і з грошовим капіталістом. Поки його капітал у позиці і тому діє як грошовий капітал, він дає йому процент, частину зиску, але основною сумою він не може розпоряджатись. Це виявляється кожного разу, коли грошовий капіталіст віддає свій капітал у позику, наприклад, на один або декілька років, і в певні строки одержує проценти, не одержуючи при цьому назад капіталу. Але навіть повернення йому капіталу не міняє тут справи. Якщо він одержує його назад, то йому завжди знову доводиться віддавати його в позику, доки він хоче зберегти для себе його діяння як капіталу, в даному разі грошового капіталу. Доки капітал перебуває в руках грошового капіталіста, він не дає процентів і не діє як капітал; а доки він дає проценти і діє як капітал, він перебуває не в його руках. Звідси можливість віддавати капітал у позику на вічні часи. Тому цілком хибні наведені нижче зауваження Тука проти Bosanquet. Він цитує *Bosanquet* („Metallic, Paper, and Credit Currency“, стор. 73): „Коли б рівень процента був знижений до 1%, то взятий у позику капітал був би поставлений майже на одну лінію (upon a par) з власним капіталом“. До цього Тук робить таке зауваження: „Що капітал, взятий у позику за такий або навіть ще нижчий процент, слід вважати за такий, що стоїть майже на одній лінії з власним капіталом, це таке дивне твердження, що воно навряд чи заслуговувало б серйозної уваги, коли б не йшло від такого глибокодумного і в окремих пунктах теми добре обізнаного письменника. Невже ж він випустив з уваги або вважає за незначну ту обставину, що його припущення передбачає також і умову зворотної виплати?“ (*Th. Tooke:* „An Inquiry into the Currency Principle“, 2 вид., Лондон 1844, стор. 80). Коли б процент був = 0, то промисловий капіталіст, який взяв у позику капітал, був би в такому ж становищі, що

й капіталіст, який працює власним капіталом. Обидва одержували б однаковий пересічний зиск, а капітал, чи взятий у позику, чи власний, діє як капітал лиш остільки, оскільки він виробляє зиск. Умова повернення капіталу нічого не змінила б у цьому. Чим більше розмір процента наближається до нуля, отже, наприклад, знижується до 1%, тим більше взятий у позику капітал стає в однакове становище з власним капіталом. Поки грошовий капітал має існувати як грошовий капітал, він мусить знову й знову віддаватись у позику, і при тому за існуючий процент, скажімо, за 1%, і завжди тому самому класові промислових і торговельних капіталістів. Поки ці останні функціонують як капіталісти, ріжниця між тим, хто функціонує за допомогою взятого у позику капіталу, і тим, хто функціонує за допомогою власного капіталу, полягає тільки в тому, що один повинен сплачувати проценти, а другий — ні; один кладе собі в кишеню весь зиск p, а другий $p-z$, зиск мінус процент; чим більше z наближається до нуля, тим більше $p-z$ наближається до p, отже, тим більше обидва капітали будуть в однаковому становищі. Один мусить сплачувати капітал назад і знову брати його в позику; а другий, поки його капітал має функціонувати, теж мусить знову й знову авансувати капітал для процесу виробництва і не може ним порядкувати незалежно від цього процесу. Зрештою лишається ще, єдина, сама собою зрозуміла ріжниця, яка полягає в тому, що один з них є власник свого капіталу, а другий — ні.

Тепер напрошується таке питання. Яким чином цей чисто кількісний поділ зиску на чистий зиск і процент обертається у якісний? Іншими словами, яким чином капіталіст, який застосовує тільки свій власний капітал, а не взятий у позику, теж підводить частину свого гуртового зиску під окрему категорію процента і окремо обчислює його як такий? І, отже, далі, яким чином усякий капітал, чи взятий у позику, чи ні, як капітал, що дає процент, відрізняється від самого себе як капіталу, що дає чистий зиск?

Відомо, що не кожний випадковий кількісний поділ зиску такого роду обертається в якісний. Наприклад, декілька промислових капіталістів об'єднуються в асоціацію для ведення підприємства і потім розподіляють між собою зиск відповідно до юридично укладеного договору. Інші провадять своє підприємство кожний сам за себе, без associé [компаньйонів]. Ці останні обчислюють свій зиск не за двома категоріями, — одну частину як особистий зиск, а другу як компанійський зиск для неіснуючих спільників. Отже, тут кількісний поділ не обертається в якісний. Поділ відбувається, коли власник випадково складається з декількох юридичних осіб; він не відбувається, коли цього немає.

Щоб відповісти на це питання, нам доведеться ще дещо довше спинитися на дійсному вихідному пункті утворення процента;

тобто треба виходити з того припущення, що грошовий капіталіст і продуктивний капіталіст дійсно протистоять один одному не тільки як юридично відмінні особи, але й як особи, що грають цілком різні ролі в процесі репродукції, або як особи, в руках яких один і той самий капітал дійсно проробляє двоякий і цілком різний рух. Один тільки віддає капітал у позику, другий продуктивно застосовує його.

Для продуктивного капіталіста, який працює за допомогою взятого у позику капіталу, гуртовий зиск розпадається на дві частини—на процент, який він повинен заплатити позикодавцеві, і на той надлишок понад процент, який становить його власну частину в зиску. Якщо загальна норма зиску є дана, то ця остання частина визначається розміром процента; якщо розмір процента є даний, то вона визначається загальною нормою зиску. І далі: як би гуртовий зиск, дійсна величина вартості всього зиску, не відхилявся в кожному окремому випадку від пересічного зиску, та частина його, яка належить функціонуючому капіталістові, визначається процентом, бо цей останній фіксується загальним розміром процента (залишаючи осторонь особливі юридичні договори) і припускається як наперед дана величина, раніше ніж починається процес виробництва, отже, раніше ніж буде одержаний його результат, гуртовий зиск. Ми бачили, що особливий специфічний продукт капіталу є додаткова вартість, точніше кажучи, зиск. Але для капіталіста, який працює за допомогою взятого в позику капіталу, цей продукт — не зиск, а зиск мінус процент, частина зиску, яка лишається йому після сплати процента. Отже, ця частина зиску необхідно здається йому продуктом капіталу, оскільки цей капітал функціонує; і для нього це дійсно так і є, бо він представник капіталу тільки як функціонуючого капіталу. Він — персоніфікація капіталу, оскільки капітал функціонує, а функціонує він остільки, оскільки він вкладений у промисловість або торгівлю таким чином, що дає зиск, і оскільки капіталіст, що застосовує його, робить з ним ті операції, яких вимагає дана галузь підприємств. Протилежно до процента, який він повинен сплачувати з гуртового зиску позикодавцеві, решта зиску, яка припадає йому, необхідно набирає таким чином форми промислового чи торговельного зиску, або, охоплюючи одним висловом і той і другий зиск, форми підприємницького доходу. Якщо гуртовий зиск дорівнює пересічному зискові, то величина цього підприємницького доходу визначається виключно розміром процента. Якщо гуртовий зиск відхиляється від пересічного зиску, то ріжниця між ним і пересічним зиском (після відрахування процента з того й другого) визначається всілякими коньюнктурами, які спричиняють тимчасове відхилення, чи то норми зиску в якійсь окремій сфері виробництва від загальної норми зиску, чи зиску, що його одержує окремий капіталіст у певній сфері,— від пересічного зиску цієї окремої сфери. Алеж ми бачили, що норма зиску в самому процесі виробництва залежить не тільки

від додаткової вартості, але й від багатьох інших обставин: від купівельних цін засобів виробництва, від методів виробництва, продуктивніших, ніж пересічні, від економії сталого капіталу і т. д. І, залишаючи осторонь ціну виробництва, від особливих коньюнктур, а при кожній окремій операції від більшої чи меншої спритності і підприємливості капіталіста залежить, чи купує він і продає, і в якій мірі, вище або нижче ціни виробництва, отже, чи привласнює він собі в процесі циркуляції більшу чи меншу частину сукупної додаткової вартості. Але в усякому разі кількісний поділ гуртового зиску перетворюється тут в якісний, і це тим більше, що сам кількісний поділ залежить від того, *що* належить розподілити, *як* активний капіталіст господарює капіталом і який гуртовий зиск він дає йому як функціонуючий капітал, тобто в наслідок функцій капіталіста як активного капіталіста. Функціонуючий капіталіст припускається тут як невласник капіталу. Власність на капітал представлена відносно нього позикодавцем, грошовим капіталістом. Отже, процент, який він сплачує цьому останньому, виступає як частина гуртового зиску, яка припадає власності на капітал як такій. Протилежно до цього та частина зиску, яка припадає активному капіталістові, виступає тепер як підприємницький дохід, що ніби виникає виключно з тих операцій або функцій, які він виконує в процесі репродукції за допомогою капіталу, отже, спеціально з тих функцій, які він як підприємець виконує в промисловості або торгівлі. Отже, відносно нього процент виступає просто як плід власності на капітал, плід капіталу самого по собі, абстрагованого від процесу репродукції капіталу, як плід капіталу, оскільки він „не працює“, не функціонує; тимчасом як підприємницький дохід здається йому виключно плодом тих функцій, які він виконує з капіталом, плодом руху капіталу, руху, який здається йому тепер його власною діяльністю протилежно до недіяльності, неучасті грошового капіталіста в процесі виробництва. Це якісне відокремлення одне від одного двох частин гуртового зиску, завдяки якому процент є плід капіталу самого по собі, плід власності на капітал, незалежно від процесу виробництва, а підприємницький дохід — плід капіталу, що проробляє процес, що діє в процесі виробництва, і тому плід тієї активної ролі, яку застосовник капіталу грає в процесі репродукції, — це якісне відокремлення зовсім не є просто суб'єктивне уявлення грошового капіталіста, з одного боку, і промислового капіталіста, з другого. Воно основане на об'єктивному факті, бо процент припливає до грошового капіталіста, до позикодавця, який є просто власником капіталу, отже, просто представником власності на капітал до процесу виробництва і поза процесом виробництва; а підприємницький дохід припливає просто до функціонуючого капіталіста, який є невласник капіталу.

Таким чином, як для промислового капіталіста, оскільки він працює з узятим в позику капіталом, так і для грошового капі-

таліста, оскільки він не сам застосовує свій капітал, простий кількісний поділ гуртового зиску між двома різними особами, які мають різні юридичні титули на той самий капітал, а тому й на вироблений ним зиск, обертається в якісний поділ. Одна частина зиску виступає тепер як плід капіталу самого по собі в *одному* визначенні його, як процент; друга частина виступає як специфічний плід капіталу в протилежному визначенні, і тому як підприємницький дохід; одна — як плід виключно власності на капітал, друга — як плід виключно функціонування з цим капіталом, як плід капіталу, що пророблює процес, або як плід тих функцій, які виконує активний капіталіст. І це скостеніння і усамостійнення обох частин гуртового зиску одної проти одної, як коли б вони походили з двох істотно різних джерел, мусить тепер встановитись для всього класу капіталістів і для сукупного капіталу. І при тому однаково, чи застосовуваний активним капіталістом капітал взято в позику, чи ні, або чи належний грошовому капіталістові капітал застосовується ним самим, чи ні. Зиск від усякого капіталу, отже й пересічний зиск, оснований на вирівненні капіталів між собою, розпадається або може бути розкладений на дві якісно різні, одна відносно одної самостійні і одна від одної незалежні частини, процент і підприємницький дохід, які обидві — і та й друга — визначаються особливими законами. Капіталіст, який працює власним капіталом, так само як і той, що працює капіталом, взятим у позику, ділить свій гуртовий зиск на процент, який припадає йому як власникові, як тому, хто самому собі позичив свій власний капітал, і на підприємницький дохід, який припадає йому як активному, функціонуючому капіталістові. Таким чином для цього поділу, як поділу якісного, не має значення, чи повинен капіталіст дійсно поділитися з іншим капіталістом, чи ні. Застосовник капіталу, навіть коли він працює власним капіталом, розпадається на дві особи — на простого власника капіталу і на застосовника капіталу; сам його капітал щодо категорій зиску, які він дає, розпадається на капітал-*власність*, капітал *поза* процесом виробництва, капітал, що сам по собі дає процент, і на капітал *у* процесі виробництва, який як капітал, що пророблює процес, дає підприємницький дохід.

Отже, процент закріплюється таким чином, що він тепер виступає не як байдужий для виробництва поділ гуртового зиску, який має місце тільки принагідно, саме коли промисловець працює чужим капіталом. Навіть коли він працює власним капіталом, його зиск розпадається на процент і підприємницький дохід. Тим самим просто кількісний поділ стає якісним; він має місце незалежно від тієї випадкової обставини, чи є промисловець власник, чи невласник свого капіталу. Це не тільки частини зиску, розподілювані між різними особами, але дві різні категорії зиску, які стоять у різному відношенні до капіталу, отже, мають відношення до різних визначеностей капіталу.

Тепер дуже просто виявляються причини, чому цей поділ гуртового зиску на процент і підприємницький дохід, раз він став якісним, зберігає цей характер якісного розподілу для сукупного капіталу і для всього класу капіталістів.

Поперше: це випливає вже з тієї простої емпіричної обставини, що більшість промислових капіталістів, хоч-і в різних числових відношеннях, працює як власним, так і взятим у позику капіталом, і що відношення між власним і взятим у позику капіталом у різні періоди міняється.

Подруге: перетворення однієї частини гуртового зиску в форму процента перетворює другу його частину в підприємницький дохід. Справді, цей останній є тільки та протилежна форма, що її набирає надлишок гуртового зиску понад процент, коли процент існує як особлива категорія. Все дослідження того, яким чином гуртовий зиск поділяється на процент і підприємницький дохід, зводиться просто до дослідження того, яким чином частина гуртового зиску взагалі закостеніває і усамостійнюється як процент. Але капітал, що дає процент, історично існує як готова, успадкована форма, а тому й процент як готова підформа додаткової вартості, виробленої капіталом, існує задовго до того, як з'являються капіталістичний спосіб виробництва і відповідні йому уявлення про капітал і зиск. Тому грошовий капітал, капітал, що дає процент, в народному уявленні все ще лишається капіталом як таким, капіталом par excellence. Звідси, з другого боку, і те уявлення, що панувало до часів Мессі, ніби процентом оплачуються гроші як такі. Та обставина, що даний у позику капітал дає процент незалежно від того, чи застосовується він дійсно як капітал, чи ні,— дає процент навіть тоді, коли він береться в позику тільки для споживання,— зміцнює уявлення про самостійність цієї форми капіталу. Найкращий доказ тієї самостійності, з якою, в перші періоди капіталістичного способу виробництва, процент виступає відносно зиску і капітал, що дає процент, відносно промислового капіталу, полягає в тому, що тільки в середині XVIII століття був відкритий (Мессі і за ним Юмом) той факт, що процент є просто частина гуртового зиску, і що взагалі доводилось робити таке відкриття.

Потретє: чи працює промисловий капіталіст власним чи взятим у позику капіталом, це нічого не міняє в тій обставині, що йому протистоїть клас грошових капіталістів як особливий вид капіталістів, грошовий капітал — як самостійний вид капіталу, і процент — як відповідна цьому специфічному капіталові самостійна форма додаткової вартості.

Розглядуваний *щодо якості,* процент є додаткова вартість, яку дає просто власність на капітал, яку дає капітал сам по собі, хоча власник його лишається поза процесом репродукції,— яку, отже, дає капітал відокремлено від свого процесу.

Розглядувана *щодо кількості,* частина зиску, яка становить процент, виступає так, ніби вона відноситься не до промисло-

вого і торговельного капіталу як такого, а до грошового капіталу, і норма цієї частини додаткової вартості, норма процента або розмір процента, закріплює це відношення. Бо, по-перше, розмір процента — не зважаючи на його залежність від загальної норми зиску — визначається самостійно, і, подруге, він, подібно до ринкової ціни товарів, у протилежність до невловимої норми зиску, виступає при всякій переміні як стійке, одноманітне, наочне і завжди дане відношення. Коли б весь капітал був у руках промислових капіталістів, то не існувало б ні процента, ні розміру процента. Самостійна форма, якої набирає кількісний поділ гуртового зиску, породжує якісний поділ. Якщо порівняти промислового капіталіста з грошовим капіталістом, то першого відрізняє від другого тільки підприємницький дохід, як надлишок гуртового зиску понад пересічний процент, надлишок, який, завдяки розмірові процента, виступає як емпірично дана величина. Якщо ж порівняти його, з другого боку, з промисловим капіталістом, що господарює власним, а не взятим у позику капіталом, то цей останній відрізняється від нього тільки як грошовий капіталіст, оскільки він сам кладе собі процент у кишеню, замість сплачувати його. В обох випадках частина гуртового зиску, яка відрізняється від процента, здається йому підприємницьким доходом, а самий процент — додатковою вартістю, яку дає капітал сам по собі і яку він через це давав би і без продуктивного застосування.

Для окремого капіталіста це практично вірно. Від його вибору залежить, чи віддати свій капітал — однаково, чи існує він уже в своїй вихідній точці як грошовий капітал, чи його ще тільки доводиться перетворити в грошовий капітал — у позику як капітал, що дає процент, чи самому збільшувати його вартість, застосовуючи його як продуктивний капітал. В загальному ж розумінні, тобто в застосуванні до всього суспільного капіталу, — як це роблять деякі вульгарні економісти, видаючи це навіть за основу зиску, — це, звичайно, безглуздо. Припускати можливість перетворення сукупного капіталу в грошовий капітал, без наявності людей, що купують і збільшують вартість засобів виробництва, у формі яких існує сукупний капітал, крім відносно незначної частини його, існуючої у формі грошей, — це, звичайно, безглуздя. Ще більше безглуздя гадати, що на основі капіталістичного способу виробництва капітал давав би процент, не функціонуючи як продуктивний капітал, тобто не створюючи додаткової вартості, лише частину якої становить процент; що капіталістичний спосіб виробництва міг би іти своїм шляхом без капіталістичного виробництва. Коли б непомірно велика частина капіталістів схотіла перетворити свій капітал у грошовий капітал, то наслідком цього було б величезне знецінення грошового капіталу і величезне падіння розміру процента; багато з них відразу були б позбавлені можливості жити на свої проценти і таким

чином були б примушені знову перетворитись у промислових капіталістів. Але, як уже сказано, для окремого капіталіста це — факт. Тому він, навіть коли господарює власним капіталом, необхідно розглядає ту частину свого пересічного зиску, яка дорівнює пересічному процентові, як плід свого капіталу як такого, незалежно від процесу виробництва; і в протилежність до цієї частини, яка усамостійнилась у проценті, він розглядає надлишок гуртового зиску понад процент просто як підприємницький дохід.

Почетверте: [Прогалина у рукопису].

Отже, виявилось, що та частина зиску, яку функціонуючий капіталіст повинен сплачувати простому власникові взятого в позику капіталу, перетворюється в самостійну форму тієї частини зиску, яку дає під назвою процента всякий капітал як такий, однаково, чи взято його в позику, чи ні. Величина цієї частини залежить від висоти пересічного розміру процента. На її походження вказує тепер тільки те, що функціонуючий капіталіст, оскільки він є власником свого капіталу, не конкурує — принаймні не конкурує активно — при визначенні розміру процента. Чисто кількісний поділ зиску між двома особами, які мають різні юридичні титули на нього, перетворився в якісний поділ, який, як здається, виникає з самої природи капіталу й зиску. Бо, як ми бачили, коли частина зиску взагалі набирає форми процента, ріжниця між пересічним зиском і процентом, або надлишкова понад процент частина зиску, перетворюється в протилежну процентові форму, в форму підприємницького доходу. Ці дві форми, процент і підприємницький дохід, існують тільки у своїй протилежності. Отже, обидві вони стоять у певному співвідношенні не з додатковою вартістю, що тільки частинами її, фіксованими в різних категоріях, рубриках і назвах, вони є, а в співвідношенні одна з одною. Через те що одна частина зиску перетворюється в процент, друга частина виступає як підприємницький дохід.

Під зиском ми завжди розуміємо тут пересічний зиск, бо відхилення як індивідуального зиску, так і зиску в різних сферах виробництва, — отже, ті чи інші зміни в розподілі пересічного зиску або додаткової вартості, які відбуваються в зв'язку з конкурентною боротьбою та іншими обставинами, — для нас тут цілком не мають значення. Це взагалі стосується до всього цього дослідження.

Отож, процент, як його визначає Рамсей, є чистий зиск, що його дає власність на капітал як така, чи то простому позикодавцеві, який лишається поза процесом репродукції, чи власникові, який сам продуктивно застосовує свій капітал. Але й цьому останньому капітал дає цей чистий зиск не як функціонуючому капіталістові, а як грошовому капіталістові, який позичив свій власний капітал як капітал, що дає процент, самому собі як функціонуючому капіталістові. Подібно до того, як перетворення

грошей і взагалі вартості в капітал є постійний результат капіталістичного процесу виробництва, цілком так само буття їх як капіталу є постійна передумова капіталістичного процесу виробництва. Завдяки своїй здатності перетворюватись у засоби виробництва, вони постійно командують над неоплаченою працею і тому перетворюють процес виробництва й циркуляції товарів у виробництво додаткової вартості для свого володільця. Отже, процент є тільки вираз того, що вартість взагалі, — упредметнена праця в її загальносуспільній формі, — вартість, яка в дійсному процесі виробництва набирає вигляду засобів виробництва, протистоїть живій робочій силі як самостійна сила і є засобом привласнювати собі неоплачену працю; і що вона є такою силою завдяки тому, що вона протистоїть робітникові як чужа власність. Однак, з другого боку, в формі процента ця протилежність найманій праці стерта; бо капітал, що дає процент, як такий має своєю протилежністю не найману працю, а функціонуючий капітал; капіталіст-позикодавець як такий прямо протистоїть дійсно функціонуючому в процесі репродукції капіталістові, а не найманому робітникові, у якого саме на основі капіталістичного виробництва експропрійовано засоби виробництва. Капітал, що дає процент — це капітал *як власність* у протилежність до капіталу *як функції*. Але оскільки капітал не функціонує, він не експлуатує робітників і не вступає в антагонізм з працею.

З другого боку, підприємницький дохід становить протилежність не до найманої праці, а тільки до процента.

Поперше: якщо припустити пересічний зиск як дану величину, то норма підприємницького доходу визначається не заробітною платою, а розміром процента. Вона буде вища чи нижча у зворотному відношенні до розміру процента.[73]

Подруге: функціонуючий капіталіст виводить свою претензію на підприємницький дохід, отже, і самий підприємницький дохід, не з своєї власності на капітал, а з функції капіталу в протилежність до тієї визначеності, в якій він існує тільки як бездіяльна власність. Це виступає як безпосередньо наявна протилежність у тих випадках, коли він оперує взятим у позику капіталом, коли, отже, процент і підприємницький дохід дістаються двом різним особам. Підприємницький дохід виникає з функції капіталу в процесі репродукції, тобто в наслідок операцій, діяльності, якою функціонуючий капіталіст опосереднює ці функції промислового й торговельного капіталу. Але бути представником функціонуючого капіталу—це не синекура, подібна до представництва капіталу, що дає процент. На основі капіталістичного виробництва капіталіст управляє процесом виробництва, як і про-

[73] „The profits of enterprise depend upon the net profits of capital, not the latter upon the former". [„Підприємницькі зиски залежать від чистих зисків капіталу, а не останні від перших"]. *(Ramsay:* „An Essay on the Distribution of Wealth", стор. 214. Net profits [чистий зиск] у Рамсея завжди = процентові.)

цесом циркуляції. Експлуатація продуктивної праці коштує зусиль, однаково, чи займається нею сам капіталіст, чи хто інший від його імени. Отже, в протилежність до процента, його підприємницький дохід здається йому незалежним від власності на капітал, скоріше результатом його функцій як невласника, як — *робітника.*

Тому в його мозку необхідно виникає уявлення, що його підприємницький дохід дуже далекий від того, щоб становити будьяку протилежність до найманої праці і бути лише неоплаченою чужою працею, а, навпаки, сам є *заробітною платою,* платою за нагляд, wages of superintendence of labour, вищою платою, ніж плата звичайного найманого робітника, 1) тому що це складніша праця, 2) тому що він сам собі виплачує заробітну плату. Що його функція як капіталіста полягає в тому, щоб добувати додаткову вартість, тобто неоплачену працю, і до того ж при найекономніших умовах, — це зовсім забувається в наслідок тієї суперечності, що процент дістається капіталістові, хоч би він і не виконував ніякої функції як капіталіст, а був би тільки власником капіталу, і що, навпаки, підприємницький дохід дістається функціонуючому капіталістові, хоч би він і не був власником капіталу, з яким він функціонує. За антагоністичною формою обох частин, на які розпадається зиск, тобто додаткова вартість, забувається, що обидві вони є просто частини додаткової вартості і що її поділ нічого не може змінити ні в її природі, ні в її походженні та умовах її існування.

В процесі репродукції функціонуючий капіталіст виступає відносно найманих робітників представником капіталу як чужої власності, і грошовий капіталіст, будучи представлений функціонуючим капіталістом, бере участь в експлуатації праці. Що активний капіталіст може виконувати свою функцію, яка полягає в тому, щоб заставляти робітників працювати на нього або заставляти засоби виробництва функціонувати як капітал, — що він може виконувати цю функцію тільки як представник засобів виробництва у протилежність робітникам, це забувається в наслідок протилежності між функцією капіталу в процесі репродукції і простою власністю на капітал поза процесом репродукції.

Справді, в тій формі, яку обидві частини зиску, тобто додаткової вартості, набирають як процент і підприємницький дохід, не виражене ніяке відношення до праці, тому що це відношення існує тільки між нею і зиском або, точніше, додатковою вартістю як сумою, як цілим, як єдністю обох цих частин. Відношення, в якому ділиться зиск, і різні юридичні титули, на основі яких відбувається це ділення, передбачають зиск як готовий, передбачають існування зиску. Тому, якщо капіталіст є власник того капіталу, з яким він функціонує, то він кладе собі в кишеню весь зиск або додаткову вартість; для робітника цілком байдуже, чи капіталіст кладе собі в кишеню весь зиск, чи він повинен частину сплачувати третій особі, як юридичному власникові. Таким

чином основи ділення зиску між двома видами капіталістів перетворюються потайки в основи існування зиску, який належить поділити, додаткової вартості, яку незалежно від всякого пізнішого ділення капітал як такий здобуває з процесу репродукції. З того, що процент протистоїть підприємницькому доходові, а підприємницький дохід процентові, що вони обидва протистоять один одному, а не праці, випливає... що підприємницький дохід плюс процент, тобто зиск, отже додаткова вартість, грунтуються — на чому? На антагоністичній формі обох його частин! Але зиск виробляється раніше, ніж відбувається цей поділ його, і раніше, ніж може бути мова про цей поділ.

Капітал, що дає процент, виявляє себе таким лиш остільки, оскільки віддані в позику гроші дійсно перетворюються в капітал і оскільки виробляється надлишок, частина якого є процент. Але це не усуває того, що з ним, незалежно від процесу виробництва, зростається властивість давати проценти. Адже робоча сила також виявляє свою вартостетворчу силу лиш тоді, коли вона діє і реалізується в процесі праці; але це не виключає того, що вона в собі, потенціально, як здатність, є вартостетворча діяльність, і як така вона не виникає лише з процесу, а, навпаки, є його передумовою. Вона купується як здатність створювати вартість. Але хтонебудь може її купити й не для того, щоб заставляти її продуктивно працювати; наприклад, для чисто особистих цілей, для послуг і т. д. Так само й з капіталом. Це вже справа позичальника, чи використовує він капітал як капітал, тобто, чи дійсно він приводить у рух іммманентну капіталові властивість виробляти додаткову вартість. В обох випадках він оплачує додаткову вартість, яка в собі, в можливості, міститься в товарі капітал.

Розгляньмо тепер докладніше підприємницький дохід.

Якщо момент специфічної суспільної визначеності капіталу при капіталістичному способі виробництва — власність на капітал, яка має властивість командувати над працею інших — є фіксований і тому процент виступає як частина додаткової вартості, яку виробляє капітал у цьому зв'язку, то друга частина додаткової вартості — підприємницький дохід — необхідно виступає так, ніби вона походить не з капіталу як капіталу, а з процесу виробництва, відокремлено від його специфічної суспільної визначеності, яка у вислові процент на капітал адже набула вже свого особливого способу існування. Але процес виробництва, відокремлено від капіталу, є процес праці взагалі. Тому промисловий капіталіст, у відміну від власника капіталу, виступає не як функціонуючий капітал, а ніби як службовець, також відокремлено від капіталу, ніби простий носій процесу праці взагалі, робітник, і саме найманий робітник.

Процент сам по собі виражає саме буття умов праці як капіталу, в їх суспільній протилежності до праці і в їх перетворенні

в особисту владу відносно праці і над працею. Він представляє просту власність на капітал як засіб привласнювати собі продукти чужої праці. Але він представляє цей характер капіталу як щось таке, що належить йому поза процесом виробництва і що зовсім не є результатом специфічно капіталістичної визначеності самого цього процесу виробництва. Він представляє це не як пряму протилежність до праці, а, навпаки, без відношення до праці і як просте відношення одного капіталіста до другого. Отже, як властивість, зовнішню і байдужу для відношення капіталу до самої праці. Отже, в проценті, в цій особливій формі зиску, в якій антагоністичний характер капіталу надає собі самостійного виразу, він надає собі його таким чином, що цей антагонізм тут цілком стирається і відбувається цілковите абстрагування від нього. Процент є відношення між двома капіталістами, а не між капіталістом і робітником.

З другого боку, ця форма процента надає другій частині зиску якісної форми підприємницького доходу, далі плати за нагляд. Особливі функції, які доводиться виконувати капіталістові як такому і які припадають йому якраз у відміну від робітників і в протилежність до робітників, зображаються як прості трудові функції. Він створює додаткову вартість не тому, що працює *як капіталіст*, а тому, що він, незалежно від його якості як капіталіста, *теж* працює. Отже, ця частина додаткової вартості зовсім не є вже додаткова вартість, а її протилежність, еквівалент за виконану працю. Через те що характер відчуженості капіталу, його протилежність до праці, переноситься по той бік дійсного процесу експлуатації, а саме переноситься на капітал, що дає процент, то сам цей процес експлуатації здається простим процесом праці, в якому функціонуючий капіталіст виконує тільки іншу працю, ніж робітник. Так що праця експлуатації і праця, яка експлуатується, будучи та й друга працею, є тотожні. Праця експлуатації цілком так само є праця, як і та праця, яка експлуатується. Процент стає суспільною формою капіталу, але вираженою в нейтральній і індиферентній формі; підприємницький дохід стає економічною функцією капіталу, але абстрагованою від певного, капіталістичного характеру цієї функції.

В свідомості капіталіста тут відбувається цілком те саме, що із згаданими у відділі II цієї книги підставами компенсації при вирівненні зиску в пересічний зиск. Ці підстави компенсації, які визначально впливають на розподіл додаткової вартості, перекручуються при капіталістичному способі уявлення в причини виникнення і (суб'єктивні) підстави виправдання самого зиску.

Уявлення про підприємницький дохід як про плату за працю нагляду, яке виникає з протилежності між підприємницьким доходом і процентом, знаходить собі дальшу точку опори в тому, що частина зиску дійсно може бути відокремлена і справді відокремлюється як заробітна плата або, точніше, навпаки, що частина

заробітної плати, на основі капіталістичного способу виробництва, здається неодмінною складовою частиною зиску. Ця частина, як це правильно виявив уже А. Сміт, виступає в чистому вигляді, самостійно і цілком відокремлено, з одного боку, від зиску (як суми процента і підприємницького доходу), з другого боку — від тієї частини зиску, яка лишається після відрахування процента як так званий підприємницький дохід,— виступає в формі утримання управителя в таких галузях підприємств, розмір яких і т. д. допускає поділ праці, достатній для того, щоб встановити окрему заробітну плату для управителя.

Праця верховного нагляду й керівництва виникає необхідно повсюди, де безпосередній процес виробництва має форму суспільно комбінованого процесу, а не форму роз'єднаної праці самостійних виробників.[74] Але вона має двоякий характер.

З одного боку, в усіх роботах, в яких співробітничають багато індивідів, зв'язок і єдність процесу необхідно представлені в одній управляючій волі і в функціях, які стосуються не до частинних робіт, а до сукупної діяльності майстерні, як це має місце з дирижером оркестру. Це — продуктивна праця, яку необхідно виконувати при всякому комбінованому способі виробництва.

З другого боку, — цілком залишаючи осторонь купецький відділ, — ця праця верховного нагляду необхідно виникає при всіх способах виробництва, які грунтуються на протилежності між робітником, як безпосереднім виробником, і власником засобів виробництва. Чим більша ця протилежність, тим більша роль, що її відіграє ця праця верховного нагляду. Тому свого максимуму вона досягає в системі рабства.[75] Але вона необхідна і при капіталістичному способі виробництва, бо тут процес виробництва є разом з тим процес споживання робочої сили капіталістом. Цілком так само, як у деспотичних державах праця верховного нагляду і всебічного втручання уряду охоплює обидві сторони: як виконання спільних справ, що випливають з природи усякого суспільства, так і специфічні функції, що випливають з протилежності між урядом і народною масою.

В античних письменників, які безпосередньо спостерігали систему рабства, обидві сторони праці нагляду нероздільно поєднані в теорії, як це мало місце й на практиці, — цілком так само, як у сучасних економістів, які вважають капіталістичний спосіб виробництва за абсолютний спосіб виробництва. З дру-

[74] „Superintendence is here (у селянина-землевласника) completely dispensed with" [„Тут" (у селянина-землевласника) „можна цілком обійтися без верховного нагляду"] (*J. E. Cairnes:* „The Slave Power". London 1862, стор. 48).

[75] „If the nature of the work requires that the workmen (саме рабів) should be dispersed over an extended area, the number of overseers and, therefore, the cost of the labour which requires this supervision, will be proportionately increased" [„Якщо характер праці вимагає розподілу робітників" (саме рабів) „на великому просторі, то відповідно до цього зростає число наглядачів, а тому й витрати на працю, якої вимагає цей нагляд"] (*Cairnes:* там же, стор. 44).

гого боку, як я це зараз покажу на одному прикладі, апологети сучасної системи рабства цілком так само уміють використовувати працю нагляду як довід для виправдання рабства, як інші економісти — для виправдання системи найманої праці.

Villicus за часів Катона: „На чолі рабовласницького господарства (familia rustica) стояв управитель (villicus вілли), який відає прибутками й видатками, купує і продає, дістає розпорядження від пана і в його відсутності розпоряджається й карає... Управитель користувався, звичайно, більшою свободою, ніж усі інші раби; Маго в своїх книгах радить дозволяти йому одружуватись, родити дітей і мати власні кошти, а Катон радить одружувати його з управителькою; тільки він міг сподіватися, в разі доброї поведінки, дістати від свого пана волю. В усьому іншому всі становили спільне домашнє господарство.... Кожен раб, навіть і сам управитель, одержував своє утримання від пана в певні строки за твердо встановленими нормами, і цього йому повинно було вистачати... Кількість регулювалась відповідно до праці, в наслідок чого управитель, наприклад, який виконував легшу працю, ніж раби, одержував менше, ніж ці останні" (*Mommsen:* „Römische Geschichte". Друге видання, [Берлін] 1856, I, стор. 809—810).

Арістотель: Ὁ γὰρ δεσπότης οὐκ ἐν τῷ κτᾶσθαι τοὺς δούλους, ἀλλ' ἐν τῷ χρῆσθαι δούλοις. [Бо пан — капіталіст — виявляється як такий не в набуванні рабів — власності на капітал, яка дає владу купувати працю, — а у використанні рабів — вживанні робітників — нині найманих робітників у процесі виробництва]. Ἔστι δὲ αὕτη ἡ ἐπιστήμη οὐδὲν μέγα ἔχουσα οὐδὲ σεμνόν. [Але в цій науці немає нічого великого або величного]; ἃ γὰρ τὸν δοῦλον ἐπίστασθαι δεῖ ποιεῖν, ἐκεῖνον δεῖ ταῦτα ἐπίστασθαι ἐπιτάττειν [він повинен уміти наказувати те, що раб повинен уміти виконати]. Διὸ ὅσοις ἐξουσία μὴ αὐτοὺς κακοπαθεῖν, ἐπίτροπος λαμβάνει ταύτην τὴν τιμήν, αὐτοὶ δὲ πολιτεύονται φιλοσοφοῦσιν. [Коли в панів немає потреби обтяжувати себе цим, *цю честь* бере на себе наглядач, а вони самі займаються державними справами або філософією]. (*Aristoteles:* „De Republica". Вид. Беккера. Книга I, 7 [Oxonii 1837, стор. 10 і далі]).

Арістотель прямо говорить, що панування як у політичній, так і в економічній галузі покладає на владарів функції панування, тобто що в економічній галузі вони повинні вміти споживати робочу силу, і додає до цього, що цій праці нагляду не слід надавати великого значення, і тому пан, якщо він досить заможний, передає „честь" цих турбот наглядачеві.

Праця керівництва й верховного нагляду, оскільки вона не є особлива функція, що випливає з природи всякої комбінованої суспільної праці, а виникає з протилежності між власником засобів виробництва і власником самої тільки робочої сили — однаково, чи ця остання купується разом з самим робітником, як при системі рабства, чи робітник сам продає свою робочу силу, і тому процес виробництва є разом з тим і процесом споживання

його праці капіталом,— ця функція, що виникає з поневолення безпосереднього виробника, досить часто виставляється як довід для виправдання самого цього відношення, і експлуатація, привласнення чужої неоплаченої праці, так само часто зображається як заробітна плата, належна власникові капіталу. Але найкраще це робить захисник рабства у Сполучених Штатах, адвокат О'Коннор, в своїй промові, виголошеній 19 грудня 1859 року на мітингу в Нью-Йорку, під прапором „Справедливість до Півдня".— „Now, gentlemen [панове],— сказав він під гучні оплески,— сама природа призначила негра до цього становища раба. Він кріпкий і сильний у роботі; але природа, яка дала йому цю силу, відмовила йому як у розумі для керівництва, так і в бажанні працювати". (Оплески). „І в тому і в другому йому відмовлено! І та сама природа, яка не дала йому волі до праці, дала йому пана для того, щоб вимусити у нього цю волю і зробити з нього в тому кліматі, для якого він створений, корисного слугу як для самого себе, так і для пана, що управляє ним. Я запевняю, що немає ніякої несправедливості в тому, щоб залишити негра в тому становищі, в яке його поставила природа; немає ніякої несправедливості в тому, щоб дати йому пана, який управляє ним; і в нього не віднімають жодного з його прав, коли його примушують за це працювати і давати справедливу винагороду своєму панові за ту працю й таланти, які цей пан застосовує для того, щоб управляти ним і зробити його корисним для нього самого й для суспільства" [„*New York Tribune*", 20 грудня 1859, стор. 5].

Так ось, найманий робітник, подібно до раба, теж мусить мати пана, який примушував би його працювати і управляв би ним. А якщо припустити це відношення панування й рабства, то це в порядку речей, що найманого робітника примушують виробляти свою власну заробітну плату і поверх того плату за нагляд, компенсацію за працю панування й верховного нагляду за ним, „і давати справедливу винагороду своєму панові за ту працю й таланти, які цей пан застосовує для того, щоб управляти ним і зробити його корисним для нього самого й для суспільства".

Праця верховного нагляду й керівництва, оскільки вона виникає з антагоністичного характеру, з панування капіталу над працею, і тому є спільна капіталістичному способові виробництва, як і всім способам виробництва, що грунтуються на класовій протилежності,— ця праця і в капіталістичній системі безпосередньо й нероздільно зв'язана з продуктивними функціями, що їх, як особливу працю, усяка комбінована суспільна праця покладає на окремих індивідів. Заробітна плата якогонебудь epitropos'a [наглядача в стародавній Греції] або régisseur'a, як його звали у феодальній Франції, цілком відокремлюється від зиску і набирає форми заробітної плати за вправну працю, як тільки підприємство починає провадитись у розмірах, досить великих для того,

щоб оплачувати такого управителя (manager), хоч це далеко ще не приводить наших промислових капіталістів до того, щоб „займатися державними справами або філософією“.

Що не промислові капіталісти, а промислові managers є „душа нашої промислової системи“, — це відзначив уже пан Юр[76]. Щождо торговельної частини підприємства, то все потрібне щодо цього сказане вже в попередньому відділі.

Само капіталістичне виробництво привело до того, що працю верховного керівництва, цілком відокремлену від власності на капітал, завжди можна знайти на вулиці. Тому стало некорисним, щоб ця праця верховного керівництва виконувалась капіталістом. Немає ніякої потреби в тому, щоб капельмейстер був власником інструментів оркестру; так само його функція як диригера не зв'язана і з тим, щоб у нього було щонебудь спільного з „платою“ всіх інших музикантів. Кооперативні фабрики дають доказ того, що капіталіст, як активний учасник виробництва, став так само зайвим; як він сам, у своєму вищому розвитку, вважає зайвим великого землевласника. Оскільки праця капіталіста не випливає з процесу виробництва як тільки капіталістичного, отже, оскільки ця праця не зникає сама собою разом з капіталом; оскільки вона не обмежується функцією експлуатації чужої праці; отже, оскільки вона випливає з форми праці як суспільної, з комбінації і кооперації багатьох для досягнення спільного результату,— вона є цілком так само незалежна від капіталу, як незалежна від нього сама ця форма, якщо тільки вона розірвала (gesprengt hat) капіталістичну оболонку. Казати, що ця праця є необхідна, як капіталістична праця, як функція капіталіста, значить тільки, що vulgus [вульгарний економіст] не може уявити собі тих форм, які розвинулися в надрах капіталістичного способу виробництва, відокремленими і звільненими від їх антагоністичного капіталістичного характеру. Відносно грошового капіталіста промисловий капіталіст є робітник, але робітник як капіталіст, тобто як експлуататор чужої праці. Плата, яку він вимагає і одержує за цю працю, точно дорівнює привласненій кількості чужої праці і безпосередньо залежить, оскільки він бере на себе необхідні турботи по експлуатації, від ступеня експлуатації цієї праці, а не від ступеня того напруження, якого йому коштує ця експлуатація і яке він може за помірну плату скинути з себе на управителя. В англійських фабричних округах після кожної кризи можна побачити достатню кількість екс-фабрикантів, які за невелику плату управляють своїми колишніми власними фабриками як директори у нових власників, часто своїх кредиторів.[77]

---

[76] *А. Ure:* „Philosophy of Manufactures“, франц. перекл. 1836, I, стор. 67, де цей Піндар фабрикантів разом з тим показує їм, що більшість з них не мають ні найменшого уявлення про механізм, який вони застосовують.

[77] В одному відомому мені випадку фабрикант, що збанкрутував, став після кризи 1868 року платним найманим робітником своїх колишніх робітників. Після його банкрутства фабрика перейшла в руки товариства робітників, і колишній її власник був настановлений управителем. — *Ф. Е.*

Плата за управління, яку одержують управителі, як торговельних, так і промислових підприємств, є цілком відокремленою від підприємницького доходу як у кооперативних фабриках робітників, так і в капіталістичних акційних підприємствах. Відокремлення плати за управління від підприємницького доходу, яке в інших випадках є випадковим, тут є постійне. У кооперативній фабриці антагоністичний характер праці нагляду відпадає, бо управитель оплачується робітниками, а не протистоїть їм як представник капіталу. Акційні підприємства — які розвиваються разом з кредитною справою — взагалі мають тенденцію все більше й більше відокремлювати цю працю управління як функцію від володіння капіталом, своїм власним, чи взятим у позику; цілком так само, як з розвитком буржуазного суспільства функції суду й управління відокремлюються від землеволодіння, атрибутами якого вони були за феодальних часів. Але коли, з одного боку, простому власникові капіталу, грошовому капіталістові, протистоїть функціонуючий капіталіст, і з розвитком кредиту цей грошовий капітал сам набирає суспільного характеру, концентрується в банках і віддається в позику ними, а не його безпосередніми власниками; коли, з другого боку, простий управитель, який не володіє капіталом ні під яким титулом, ні позиково, ні якнебудь інакше, виконує всі реальні функції, які припадають функціонуючому капіталістові як такому, — тоді лишається тільки службовець, а капіталіст, як зайва особа, зникає з процесу виробництва.

З опублікованих звітів [78] кооперативних фабрик в Англії видно, що — після відрахування плати управителя, яка становить частину витраченого змінного капіталу цілком так само, як і плата всіх інших робітників — зиск був більший, ніж пересічний зиск, не зважаючи на те, що кооперативні фабрики подекуди платили далеко вищий процент, ніж приватні фабриканти. Причиною вищого зиску в усіх цих випадках була більша економія в застосуванні сталого капіталу. Але нас при цьому цікавить те, що тут пересічний зиск (= процент + підприємницький дохід) фактично і наочно виступає як величина, цілком незалежна від плати за управління. Тому що зиск був тут більший за пересічний зиск, то й підприємницький дохід був більший, ніж взагалі.

Те саме явище спостерігається і в деяких капіталістичних акційних підприємствах, наприклад, в акційних банках (Joint Stock Banks). London and Westminster Bank у 1863 році виплатив 30% річного дивіденду, Union Bank of London та інші — 15%. З гуртового зиску тут, крім плати управителям, відходить процент, який сплачується за вклади. Високий зиск пояснюється тут тим, що вкладений в підприємства капітал становить незначну величину порівняно з вкладами. Наприклад, в London and Westminster

[78] Наведені тут дані звітів доходять щонайбільше до 1864 року, бо вищесказане було написано в 1865 році.— *Ф. Е.*

Bank в 1863 році: вкладений капітал 1 000 000 фунтів стерлінгів, вклади 14 540 275 фунтів стерлінгів. В Union Bank of London в 1863 році: вкладений капітал 600 000 фунтів стерлінгів, вклади 12 384 173 фунтів стерлінгів.

Змішання підприємницького доходу з платою за нагляд або управління первісно виникло з тієї антагоністичної форми, якої надлишок зиску понад процент набирає в протилежність до проценту. Воно розвинулося далі з апологетичного наміру зобразити зиск не як додаткову вартість, тобто неоплачену працю, а як заробітну плату самого капіталіста за виконувану ним працю. Цьому з боку соціалістів була протиставлена вимога звести зиск фактично до того, чим його виставлялося в теорії, а саме до простої плати за нагляд. І ця вимога виступала проти теоретичного прикрашування тим неприємніше, чим більше ця плата за нагляд, з утворенням численного класу промислових і торговельних управителів[79], з одного боку, знаходила, як і всяка інша заробітна плата, свій певний рівень і свою певну ринкову ціну; і чим нижче, з другого боку, вона падала, як і всяка плата за вправну працю, разом із загальним розвитком, що знижував витрати виробництва спеціально навченої робочої сили.[80] З розвитком кооперації серед робітників, акційних підприємств серед буржуазії, був знищений і останній привід для змішання підприємницького доходу з платою за управління, і зиск і на практиці виступив як те, чим він незаперечно був теоретично — як проста додаткова вартість, як вартість, за яку не сплачено ніякого еквіваленту, як реалізована неоплачена праця; так що функціонуючий капіталіст дійсно експлуатує працю, і плід його експлуатації, якщо він працює з узятим в позику капіталом, ділиться на процент і підприємницький дохід,— надлишок зиску понад процент.

На базі капіталістичного виробництва в акційних підприємствах розвивається нове шахрайство з платою за управління,

[79] „Masters are labourers as well as their journeymen. In this character their interest is precisely the same as that of their men. But they are also either capitalists, or the agents of capitalists, and in this respect their interest is decidedly opposed to the interest of the workmen". [„Майстри — такі ж робітники, як і їх поденники. В цьому відношенні їх інтереси цілком ті самі, що й інтереси їх людей. Але, крім того, вони є або капіталісти або агенти капіталістів, і в цьому відношенні їх інтереси рішуче протилежні інтересам робітників"] (стор. 27). „The wide spread of education among the journeymen mechanics of this country diminishes daily the value of the labour and skill of almost all masters and employers by increasing the number of persons who possess their peculiar knowledge" [„Значне поширення освіти серед промислових робітників цієї країни з кожним днем зменшує вартість праці і вправності майже всіх майстрів і підприємців, збільшуючи число осіб, які мають такі ж спеціальні знання"] (стор 30. *Hodgskin:* „Labour defended against the Claims of Capital etc." London 1825).

[80] „The general relaxation of conventional barriers, the increased facilities of education tend to bring down the wages of skilled labour instead of raising those of the unskilled" [„Загальне ослаблення умовних перепон і збільшення можливості дістати освіту діють в напрямі зниження плати кваліфікованої праці замість того, щоб підвищувати плату некваліфікованої"] (*J. St. Mill:* „Principles of Political Economy". 2 вид., Лондон 1849, I, стор. 463).

бо поруч з дійсним управителем і над ним з'являється багато членів правління і ради нагляду, для яких управління й нагляд стають тільки приводом для грабування акціонерів і самозбагачення. Про це можна знайти дуже цікаві подробиці в „The City or the Physiology of London Business; with Sketches on'Change, and the Coffee Houses", London 1845. „Що виграють банкіри й купці від того, що вони беруть участь в правліннях восьми або дев'яти різних товариств, можна бачити з такого прикладу: приватний баланс пана Timothy Abraham Curtis'a, поданий після його банкрутства до комерційного суду, показував під рубрикою директорство 800—900 фунтів стерлінгів річного доходу. Тому що пан Curtis був директором Англійського банку і Ост-Індської компанії, то кожне акційне товариство вважало за щастя залучити його до товариства як директора" (стор. [81] 82).— Винагорода директорів таких товариств за одне засідання на тиждень дорівнює щонайменше одній гінеї (21 марка). Розгляд справ в комерційному суді показує, що плата за цей нагляд звичайно стоїть у зворотному відношенні до нагляду, що його в дійсності виконують ці номінальні директори.

Розділ двадцять четвертий

ВИДІЛЕННЯ КАПІТАЛІСТИЧНОГО ВІДНОШЕННЯ У ФОРМІ КАПІТАЛУ, ЩО ДАЄ ПРОЦЕНТ

В капіталі, що дає процент, капіталістичне відношення досягає своєї найбільш зовнішньої і фетишистичної форми. Ми маємо тут *Г—Г'*, гроші, що породжують більшу кількість грошей, самозростаючу вартість, без того процесу, який є опосереднюючою ланкою між двома крайніми пунктами. В купецькому капіталі, *Г—Т—Г'*, є в наявності принаймні загальна форма капіталістичного руху, хоч він відбувається тільки в сфері циркуляції; тому зиск виступає просто як зиск від відчуження, продажу; але все ж він виступає як продукт суспільного *відношення*, а не як продукт просто *речі*. Форма купецького капіталу все ж являє собою процес, єдність протилежних фаз, рух, який розпадається на два протилежні акти—на купівлю і продаж товарів. В *Г—Г'*, у формі капіталу, що дає процент, це стерто. Якщо, наприклад, 1000 фунтів стерлінгів віддаються капіталістом у позику, і розмір процента є 5%, то вартість 1000 фунтів стерлінгів як капіталу за 1 рік $= K + Kz'$, де K — капітал, а z' — розмір процента; отже тут $5\% = \frac{5}{100} = \frac{1}{20}$, $1000 + 1000 \times \frac{1}{20} =$ $= 1050$ фунтів стерлінгів. Вартість 1000 фунтів стерлінгів як капіталу $=$ 1050 фунтів стерлінгів, тобто капітал не є проста величина. Він є *відношення* величин, відношення основної суми як даної вартості до себе самої як до самозростаючої вартості,

як до основної суми, що виробила додаткову вартість. І, як ми бачили, капітал як такий виступає для всіх активних капіталістів, — однаково, чи функціонують вони з своїм власним чи з узятим в позику капіталом — саме такою безпосередньо самозростаючою вартістю.

Г—Г': тут ми маємо первісний вихідний пункт капіталу, гроші у формулі *Г—Т—Г'*, зведені до двох крайніх пунктів *Г—Г'*, де $Г' = Г + \Delta Г$, гроші, що створюють більшу кількість грошей. Це — первісна і загальна формула капіталу, скорочена до безглуздого резюме. Це — готовий капітал, єдність процесу виробництва і процесу циркуляції, який дає як готовий капітал у певні періоди часу певну додаткову вартість. У формі капіталу, що дає процент, це виявляється безпосередньо, без опосереднення процесом виробництва і процесом циркуляції. Капітал здається таємничим і самотворчим джерелом процента, свого власного збільшення. *Річ* (гроші, товар, вартість) просто як річ тепер уже є капітал, а капітал здається просто річчю; результат сукупного процесу репродукції здається властивістю, належною речі самій по собі; від власника грошей, тобто товару в його завжди обмінній формі, залежить, чи витратити їх як гроші, чи віддати в позику як капітал. Тому в капіталі, що дає процент, цей автоматичний фетиш, самозростаюча вартість, гроші, що породжують гроші, виробився в чистому вигляді, і в цій формі він уже не має на собі ніякого сліду свого походження. Суспільне відношення вивершене як відношення певної речі, грошей, до самої себе. Замість дійсного перетворення грошей у капітал тут виявляється тільки беззмістовна форма цього перетворення. Як і в випадку з робочою силою, споживною вартістю грошей тут стає їх властивість створювати вартість, створювати більшу вартість, ніж вартість, що міститься в них самих. Гроші як такі потенціально вже є самозростаюча вартість, і як така вони віддаються в позику, що є формою продажу для цього своєрідного товару. Утворювати вартість, давати процент стає такою самою властивістю грошей, як властивість грушевого дерева давати груші. І як таку річ, що дає процент, позикодавець продає свої гроші. Але це ще не все. Як ми бачили, навіть дійсно функціонуючий капітал виступає таким чином, ніби він дає процент не як функціонуючий капітал, а як капітал сам по собі, як грошовий капітал.

Перекручується і ось що: в той час як процент є тільки частина зиску, тобто додаткової вартості, яку функціонуючий капіталіст видушує з робітника, він, процент, виступає тепер, навпаки, як власний плід капіталу, як щось первісне, а зиск, який перетворився тепер у форму підприємницького доходу, як простий аксесуар і додаток, який долучається в процесі репродукції. Тут фетишистична форма капіталу і уявлення про капітал-фетиш готові. В *Г—Г'* ми маємо ірраціональну форму капіталу, найвищий ступінь перекручення і зречевлення відно-

син виробництва: форму, що дає процент, просту форму капіталу, в якій він є передумовою свого власного процесу репродукції; ми маємо перед собою здатність грошей, відповідно — товару, збільшувати свою власну вартість незалежно від репродукції, — містифікацію капіталу в найрізкішій формі.

Для вульгарної економії, яка хоче зобразити капітал як самостійне джерело вартості, джерело вартостетворення, ця форма, є, звичайно, знахідкою, формою, в якій уже неможливо пізнати джерела зиску і в якій результат капіталістичного процесу виробництва — відокремлений від самого процесу — набуває самостійного буття.

Лиш у формі грошового капіталу капітал став товаром, властивість якого самозростати в своїй вартості має певну ціну, яка кожного разу позначається розміром процента.

Як капітал, що дає процент, і особливо в своїй безпосередній формі як грошовий капітал, що дає процент (інші форми капіталу, що дає процент, які нас тут не цікавлять, виводяться з цієї ж форми і передбачають її), капітал набуває своєї чистої фетишистичної форми: *Г—Г'* як суб'єкт, як річ, що може бути продана. *Поперше,* це відбувається в наслідок його постійного буття у формі грошей, формі, в якій усі його визначеності стерті і в якій його реальні елементи невидимі. Гроші — це якраз форма, в якій стерта ріжниця між товарами як споживними вартостями, а тому й ріжниця між промисловими капіталами, які складаються з цих товарів і умов їх виробництва; гроші — це та форма, в якій вартість — а тут капітал — існує як самостійна мінова вартість. В процесі репродукції капіталу грошова форма є минуща форма, простий перехідний момент. Навпаки, на грошовому ринку капітал завжди існує в цій формі. — *Подруге,* породжена ним додаткова вартість, тут знов таки в формі грошей, здається належною йому як такому. Подібно до того, як ріст є властивий деревам, так і породження грошей (τόκος) здається властивим капіталові в цій його формі грошового капіталу.

В капіталі, що дає процент, рух капіталу скорочений до крайності; опосереднюючий процес тут випущений і таким чином капітал = 1000 фіксується як річ, яка сама по собі = 1000 і за певний період перетворюється в 1100, подібно до того, як поліпшує свою споживну вартість вино, що перебувало певний час у льоху. Капітал є тепер річ, але саме як річ він є капітал. Гроші тепер вагітні грішми. Якщо вони віддані в позику або вкладені в процес репродукції (оскільки вони дають функціонуючому капіталістові як своєму власникові процент, крім підприємницького доходу), то на них і день і ніч наростає процент, однаково, чи сплять вони, чи пильнують, сидять дома чи подорожують. Таким чином у грошовому капіталі, що дає процент (а всякий капітал є щодо виразу своєї вартості грошовий капітал або вважається тепер за вираз грошового капіталу), реалізується побожне бажання збирача скарбів

Саме це веростання процента в грошовий капітал як у якусь річ (яким тут здається виробництво додаткової вартості капіталом) і притягає так дуже увагу Лютера в його наївному галасі проти лихварства. Після того як він пояснив, що процент можна б вимагати в тому випадку, коли невиплата боргу в призначений строк позикодавцеві, який у свою чергу теж мусить платити, робить йому збитки або позбавляє його зиску, який він міг би одержати, купивши, наприклад, сад, він продовжує: „Тому що я тобі їх (100 гульденів) позичив, ти робиш мені подвійний збиток, бо тут я не можу заплатити, а там не можу купити, отже в обох випадках мушу терпіти збиток, а це називають duplex interesse, damni emergentis et lucri cessantis [подвійний збиток, від утрати і від припинення зиску]... Почувши про те, що Ганс, позичивши комусь 100 гульденів, зазнав збитку і вимагає справедливого відшкодування свого збитку, вони просто на кожні сто гульденів накидають суму для покриття цих двох утрат, а саме від несвоєчасної виплати боргу і від нездійсненої купівлі саду, так ніби й справді *ці дві втрати природно зрослися* з цією сотнею гульденів, так що, маючи сто гульденів, вони пускають їх в оборот і прираховують до них обидві ці втрати, яких вони, однак, не зазнали... Тому ти лихвар, що грішми свого ближнього покриваєш вигаданий тобою самим збиток, якого, однак, тобі ніхто не зробив і якого ти не можеш ні довести, ні обчислити. Такий збиток юристи називають non verum sed phantasticum interesse [не справжній збиток, а вигаданий]. Збиток, що його кожний може вигадати... Отже, не слід говорити, що могли б статися збитки від того, що я не міг ні заплатити, ні купити. Бо це означало б ex contingente necessarium, неіснуюче видавати за те, що повинне бути, непевне видавати за певне. Чи не може таке лихварство за декілька років пожерти світ?.. Позикодавця, мимо його волі, спіткало випадкове лихо, він мусить підправити свої діла, але в торгівлі справи йдуть не так і навіть навпаки; тоді шукають і вигадують збитки, покладаючи їх на нужденного ближнього, щоб таким чином нажитися й розбагатіти і в лінощах та безділлі розкішно й розпутно жити з праці інших, без турбот, риску й збитків; щоб я сидів за пічкою, а моя сотня гульденів здобувала для мене в країні, і все ж, тому що це — віддані в позику гроші, був певним, що вони повернуться в мій гаманець без будьякого риску й турботи, — мій милий, хто б цього не схотів?“ (*M. Luther:* „An die Pfarrherrn wider den Wucher zu predigen etc.“ Wittenberg 1540. [Luthers Werke, Wittenberg 1589, частина 6, стор. 309, 310]).

Уявлення про капітал як про вартість, яка саморепродукується і в репродукції збільшується, як про вартість, яка вічно зберігається і зростає в силу природженої їй властивості, — отже, в силу скритої якості, про яку говорили схоластики, — це уявлення привело до химерних вигадок д-ра Прайса, які лишають

далеко позад себе фантазії алхеміків; до вигадок, в які Пітт серйозно вірив і які він у своїх законах про sinking fund (фонд для оплати державних боргів) зробив стовпами, на яких тримається його фінансове господарство.

„Гроші, що дають проценти на проценти, зростають спочатку поволі; але тому що темп зростання постійно прискорюється, він через деякий час стає таким швидким, що перевищує всяку фантазію. Одно пенні, віддане в позику при народженні нашого Спасителя по 5%, разом з процентами на проценти вже тепер зросло б до суми більшої, ніж та, що містилася б в 150 мільйонах земних куль з чистого золота. Але, віддане на прості проценти, воно зросло б за той самий час тільки до 7 шилінгів 4½ пенсів. Досі наш уряд вважав за краще поліпшувати свої фінанси цим останнім способом, а не першим".[81]

Ще вище витає він у своїх „Observations on Reversionary Payments etc." London 1872: „1 шилінг, відданий у позику при народженні нашого Спасителя" [отже, певно, в Єрусалімському храмі] „по 6% з процентами на проценти, виріс би до більшої суми золота, ніж могла б умістити вся сонячна система, перетворена в кулю з діаметром, рівним орбіті Сатурна".— „Тому держава ніколи не може опинитися в скрутному становищі, бо при найменших заощадженнях вона може сплатити найбільший борг за такий короткий час, як того можуть вимагати її інтереси" (стор. XIII, XIV). Який прекрасний теоретичний вступ до англійського державного боргу!

Прайса просто засліпила величезність числа, яка виникає з геометричної прогресії. Через те що він розглядав капітал, не

[81] *Richard Price*: „An Appeal to the Public on the subject of the National Debt". [1772], 2 вид. Лондон 1774 [стор. 18 і далі]. Він наівно пускається в дотеп: „Гроші треба брати в позику на прості проценти, щоб збільшувати їх, віддаючи в позику на складні проценти". *R. Hamilton*: „An Inquiry concerning the Rise and Progress of the National Debt of Great Britain". 2 вид., Едінбург 1814 [частина III, відділ I: „Examination of Dr. Price's Views of Finance", стор. 133]). Згідно з цим одержання позик взагалі було б найпевнішим засобом збагачення і для приватних осіб. Але якщо я беру, наприклад, 100 фунтів стерлінгів по 5% річних, то в кінці року я повинен сплатити 5 фунтів стерлінгів, і якщо припустити, що ця позика триватиме 100 мільйонів років, то в цей проміжок часу я можу щороку давати в позику завжди тільки 100 фунтів стерлінгів і так само щороку маю платити 5 фунтів стерлінгів. Таким способом я ніколи не зможу, взявши в позику 100 фунтів стерлінгів, віддати в позику 105 фунтів стерлінгів. Але з чого я можу платити 5%? З нових позик або, якщо я — держава, з податків. Якщо ж гроші бере в позику промисловий капіталіст, то при зиску, скажімо, в 15%, він повинен 5% платити як процент, 5% споживати (хоч його апетит зростає разом з його доходом) і 5% капіталізувати. Отже, доводиться припустити зиск в 15%, щоб можна було постійно платити 5% як процент. Якщо процес триває далі, то норма зиску упаде в наслідок уже викладених причин, скажімо, з 15% до 10%. Але Прайс зовсім забуває, що процент в 5% передбачає норму зиску в 15%, і лишає її такою самою і при нагромадженні капіталу. Йому взагалі немає ніякого діла до дійсного процесу нагромадження, його діло тільки давати в позику гроші, щоб вони припливали назад з процентами на проценти. Яким чином це відбувається, йому цілком байдуже, бо це ж є природжена властивість капіталу, що дає процент.

беручи до уваги умов репродукції і праці, як самодіяльний автомат, як просте число, що само собою збільшується (цілком так само як Мальтус розглядав людей у своїй геометричній прогресії), то він уявив, що відкрив закон зростання капіталу в формулі $s = c(1 + z)^n$, де s = сумі капіталу + проценти на проценти, c = авансованому капіталові, z = розмірові процента (вираженому у відповідних частинах 100), а n — ряд років, протягом яких відбувається процес.

Пітт цілком серйозно приймає містифікацію д-ра Прайса. В 1786 році палата громад ухвалила зібрати 1 мільйон фунтів стерлінгів на громадські потреби. За Прайсом, в якого вірував Пітт, не було нічого кращого, як оподаткувати народ, щоб „нагромадити" одержану таким способом суму і таким чином за допомогою таїнства складних процентів чарами позбутись державного боргу. Після цієї резолюції палати громад незабаром з ініціативи Пітта був виданий закон, який приписував нагромаджувати по 250 000 фунтів стерлінгів доти, „поки фонд разом з відмерлими пожиттьовими рентами зросте до 4 000 000 фунтів стерлінгів на рік" (Act 26, Georg III, Кар. 31 *). Пітт у своїй промові 1792 року, в якій він пропонував збільшити суму, призначену для фонду оплати боргів, серед причин торговельної переваги Англії наводить: машини, кредит і т. д., але як „найпоширенішу і найтривкішу причину — нагромадження. Принцип цей цілком розвинутий і досить пояснений у творах Сміта, цього генія... Це нагромадження капіталів було б викликане, коли б відкладали принаймні частину річного зиску для того, щоб збільшити основну суму, яка, при такому самому застосуванні її в наступному році, давала б постійний зиск". Таким чином за допомогою д-ра Прайса Пітт перетворює теорію нагромадження Сміта в теорію збагачення народу шляхом нагромадження боргів і приходить до приємного безконечно прогресуючого збільшення позик, позик для оплати позик.

Вже в Josias Child'a, батька сучасних банкірів, ми знаходимо, що „100 фунтів стерлінгів з 10% виробили б за 70 років, при процентах на проценти, 102 400 фунтів стерлінгів" („Traité sur le commerce etc. par *J. Child*, traduit etc." Amsterdam et Berlin 1754, стор. 115. Написано в 1669 році).

Як погляд д-ра Прайса непродумано прохоплюється у сучасних економістів, показує таке місце з „Economist'a": „Capital, with compound interes on every portion of capital saved, is so all-engrossing that all the wealth in the world from which income is derived, has long ago become the interest of capital... all rent is now the payement of interest on capital previously invested in the land" [„Капітал із складними процентами на кожну частину заощадженого капіталу є до такої міри всезахоплюючим, що все

---

* Тобто 31-й закон від 26-го року королювання Георга III. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

багатство світу, з якого походить дохід, уже давно стало процентом на капітал... всяка рента є тепер сплатою процентів на капітал, раніше вкладений у землю"] („*Economist*", 19 Juli 1859). Капіталові в його властивості як капіталу, що дає процент, належить усе багатство, яке тільки взагалі може бути вироблене, і все, що він одержував досі, це тільки платежі в розстрочку його всезахоплюючому апетитові. За природженими йому законами йому належить уся додаткова праця, яку тільки може колибудь дати рід людський. Молох.

На закінчення ще така нісенітниця „романтичного" Мюллера: „Потворне зростання процентів на проценти д-ра Прайса, або потворне зростання людських сил, які самі себе прискорюють, передбачає для того, щоб викликати такі величезні наслідки, незмінний або непорушний одноманітний порядок протягом багатьох століть. Як тільки капітал розділяється, роздрібнюється на багато окремих паростків, які самі по собі продовжують зростати, загальний, описаний тут процес нагромадження сил починається знову. Природа розподілила наростання сил на періоди приблизно в 20—25 років, які пересічно припадають на кожного окремого робітника (!). Після того, як цей час минає, робітник покидає свій життьовий шлях і мусить передати капітал, придбаний за допомогою процентів на проценти від праці, новому робітникові, здебільшого розподілити його між кількома робітниками або дітьми. Ці останні, раніше ніж вони зможуть добувати власне проценти на проценти від капіталу, що дістався їм, мусять спочатку навчитися оживляти його або застосовувати. Далі, величезна маса капіталу, що його здобуває громадянське суспільство, навіть у найрухливіших суспільствах, поволі нагромаджується протягом довгих років і не застосовується для безпосереднього розширення праці, а, навпаки, як тільки назбирається значна сума, вона під назвою „позики" передається іншому індивідові, робітникові, банкові, державі, при чому одержувач цієї суми, пускаючи капітал у дійсний рух, одержує з нього проценти на проценти і може легко зобов'язатись платити позикодавцеві прості проценти. Нарешті, величезній прогресії, в якій можуть збільшуватись сили людей та їх продукт, якщо діє самий тільки закон виробництва або ощадливості, — протидіє закон споживання, жадання, марнотратства" (*Adam Müller:* „Die Elemente der Staatskunst". Berlin 1809, III, стор. 147—149).

Неможливо в небагатьох рядках нагородити більше найжахливішого безглуздя. Не кажучи вже про кумедне змішання робітника з капіталістом, вартості робочої сили з процентом на капітал і т. д., зменшення процента на процент має бути між іншим пояснене з того, що капітал „віддається в позику" для того, щоб він давав „тоді проценти на проценти". Метод нашого Мюллера характерний для романтики всяких професій. Зміст її складається з ходячих передсудів, почерпнутих з найповер-

ховішої зовнішньої видимості речей. Потім цей фальшивий і тривіальний зміст має бути „піднесений“ і опоетизований містифікуючим способом викладу.

Процес нагромадження капіталу може бути зображений як нагромадження процентів на проценти лиш остільки, оскільки можна назвати процентом ту частину зиску (додаткової вартості), яка зворотно перетворюється в капітал, тобто служить для висмоктування нової додаткової праці. Але:

1) Залишаючи осторонь усі випадкові порушення, більша частина наявного капіталу протягом процесу репродукції постійно більш чи менш знецінюється, бо вартість товарів визначається не тим робочим часом, якого первісно коштує їх виробництво, а тим робочим часом, якого коштує їх репродукція, а цей останній в наслідок розвитку суспільної продуктивної сили праці постійно зменшується. Тому на вищому ступені розвитку суспільної продуктивності весь наявний капітал виступає не як результат довгого процесу нагромадження капіталу, а як результат порівняно дуже короткого часу репродукції.[82]

2) Як показано у відділі III цієї книги, норма зиску зменшується в міру зростаючого нагромадження капіталу і відповідного йому зростання продуктивної сили суспільної праці, яке виражається якраз у зростаючому відносному зменшенні змінної частини капіталу порівняно з сталою. Для того, щоб дати ту саму норму зиску, коли сталий капітал, що його приводить в рух один робітник, збільшується вдесятеро, додатковий робочий час мусив би збільшитися вдесятеро, і скоро для цього не вистачило б усього робочого часу, всіх 24 годин на добу, навіть коли б цей час цілком привласнювався капіталом. Уявлення ж, що норма зиску не зменшується, лежить в основі прогресії Прайса і взагалі в основі „all-engrossing capital, with compound interest“ (всезахоплюючого капіталу з складними процентами)[83].

Тотожність додаткової вартості і додаткової праці ставить якісну межу нагромадженню капіталу: *весь робочий день*, даний у кожний момент розвиток продуктивних сил і населення, який

---

[82] Див. Мілля і Кері, а також хибний коментарій Рошера до цього. [Пор. *J. St. Mill:* „Principles of Political Economy“. 2 вид., Лондон, 1849, стор. 92. *H. C. Carey:* „Principles of Social Science“. т. III. Philadelphia 1860, стор. 71 і далі. *W. Roscher:* „Die Grundlagen der Nationalökonomie“. 2 вид., Штутгарт і Аугсбург 1857, стор. 70 і далі].

[83] „It is clear, that no labour, no productive power, no ingenuity, and no art, can answer the everwhelming demands of compound interest. But all saving is made from the revenue of the capitalist, so that actually the e demands are constantly made and as constantly the productive power of labour refuses to satisfy them. A sort of balance is, therefore, constantly struck“. [„Ясно, що ніяка праця, ніяка продуктивна сила, ніякий талант і ніяка вправність не можуть задовольнити всепоглинаючих вимог складного процента. Але всяке заощадження робиться з доходу капіталіста, так що в дійсності ці вимоги ставляться постійно і продуктивна сила праці так само постійно відмовляється задовольняти їх. Тому постійно порушується певний рід рівноваги“. (Labour defended against the Claims of Capital“, стор. 23. — *Hodgskin*).

обмежує число робочих днів, що їх можна одночасно експлуатувати. Якщо ж, навпаки, додаткова вартість береться в ірраціональній формі процента, то межа нагромадження є тільки кількісна і перевищує всяку фантазію.

Але в капіталі, що дає процент, уявлення про капітал-фетиш є завершене, уявлення, яке нагромадженому продуктові праці, і при тому ще й фіксованому у формі грошей, приписує силу за допомогою природженої таємної властивості, подібно до справжнього автомата, виробляти додаткову вартість у геометричній прогресії, так що цей нагромаджений продукт праці, як гадає „Economist“, давно вже дисконтував усе багатство світу за всі часи, як таке, що по праву належить і дістається йому. Продукт минулої праці, сама минула праця тут сама по собі вагітна частиною сучасної чи майбутньої живої додаткової праці. Ми знаємо, навпаки, що в дійсності збереження, а остільки й репродукція вартості продуктів минулої праці є *тільки* результат їх контакту з живою працею; і, подруге, що панування продуктів минулої праці над живою додатковою працею триває якраз тільки доти, поки триває капіталістичне відношення, певне соціальне відношення, при якому минула праця самостійно протистоїть живій праці та підкорює її собі.

Розділ двадцять п'ятий

КРЕДИТ І ФІКТИВНИЙ КАПІТАЛ

Детальний аналіз кредиту і тих знарядь, які він собі створює (кредитні гроші і т. д.), не входить у наш план. Тут слід відзначити лиш деякі окремі пункти, необхідні для характеристики капіталістичного способу виробництва взагалі. При цьому ми матимем справу тільки з комерційним і банкірським кредитом. Зв'язок між розвитком цього кредиту і розвитком громадського кредиту лишається поза нашим розглядом.

Я вже раніше (книга І, розд. III, 3, b) показав, яким чином з простої товарної циркуляції розвивається функція грошей як засобу платежу і разом з тим відношення кредитора і боржника між виробниками товарів і торговцями товарами. З розвитком торгівлі і капіталістичного способу виробництва, який виробляє, розраховуючи тільки на циркуляцію, ця природно виросла основа кредитної системи розширюється, стає загальною, виробляється. Загалом і в цілому гроші функціонують тут тільки як засіб платежу, тобто товар продається не за гроші, а за писану обіцянку платежу в певний строк. Всі ці платіжні обіцянки ми можемо для короткості підвести під загальну категорію векселів. Такі векселі до дня скінчення їх строку і настання дня платежу в свою чергу самі циркулюють як засіб платежу; і саме вони становлять власне торговельні гроші. Оскільки вони, кінець-кінцем, в наслідок вирівнення вимог і боргів взаємно

покриваються, вони абсолютно функціонують як гроші, бо при цьому не відбувається кінцевого перетворення їх у гроші. Подібно до того як ці взаємні авансування виробників і купців один одному становлять власне основу кредиту, так і їх знаряддя циркуляції, вексель, становить базу власне кредитних грошей, банкнот і т. д. Ці останні грунтуються не на грошовій циркуляції металічних грошей або державних паперових грошей, а на вексельній циркуляції.

W. Leatham (банкір у Йоркширі): „Letters on the Currency", 2 вид., Лондон 1840: „Я думаю, що загальна сума векселів за весь 1839 рік становила 528 493 842 фунтів стерлінгів" [він рахує суму закордонних векселів приблизно в 1/6 всієї суми], „а сума векселів, які одночасно циркулювали в тому самому році, становила 132 123 460 фунтів стерлінгів" (стор. 56). „Векселі є складова частина циркуляції, розміром своїм більша, ніж усі інші частини, разом узяті" (стор. 3 [4]).— „Ця величезна надбудова з векселів грунтується (!) на основі, утвореній сумою банкнот і золота; і якщо в ході подій ця основа занадто звужується, її міцності і навіть її існуванню загрожує небезпека" (стор. 8). — „Якщо оцінити всю циркуляцію" [він має на думці банкноти] „і суму зобов'язань усіх банків, по яких може постати потреба негайного платежу готівкою, то я думаю, що це становитиме суму в 153 мільйони, перетворення якої в золото можна вимагати за законом, а для задоволення цієї вимоги є тільки 14 мільйонів золотом" (стор. 11). — „Векселі не можуть бути поставлені під контроль, хіба тільки коли буде ужито заходів проти надміру грошей і низького розміру процента або дисконту, який породжує частину цих векселів і підохочує до цього великого й небезпечного поширення їх. Неможливо встановити, скільки з них виникло з дійсних операцій, наприклад, з дійсних купівель і продажів, і яка частина їх штучно зроблена (fictitious) і складається тільки з бронзових векселів (Reitwechseln)*, тобто коли вексель видається, щоб замінити поточний вексель до прострочення платежу і таким чином створити фіктивний капітал за допомогою утворення простих засобів циркуляції. Мені відомо, що за часів, коли грошей є надмірна кількість і коли вони дешеві, це практикується в колосальних розмірах" (стор. 43, 44). *J. W. Bosanquet:* „Metallic, Paper, and Credit Currency", London 1842: „Пересічна сума платежів, зроблених у розрахунковій палаті [де лондонські банкіри взаємно обмінюються оплаченими чеками й векселями, яким надійшов строк платежу], становить у кожний операційний день понад 3 мільйони фунтів стерлінгів, а потрібний для цієї мети щоденний грошовий запас — дещо більший, ніж 200 000 фунтів стерлінгів" (стор. 86). [В 1889 році загальний оборот розрахункової палати становив 7618 3/4 мільйонів фунтів стерлінгів або, при круглому числі в 300 операційних днів, пересічно 25 1/2 мільйонів щоденно. — *Ф. Е.*]. „Векселі є, безперечно, засіб циркуляції (currency), незалежно від грошей, оскільки вони передають власність з рук у руки за допомогою передатного напису" (стор. 92 [93]). „Пересічно можна вважати, що кожний вексель, який перебуває в циркуляції, має на собі два передатні написи і що кожний вексель, таким чином, до скінчення його строку пересічно покриває два платежі. Таким чином, можна вважати, що за допомогою самих тільки передатних написів на протязі 1839 року векселі передали з рук у руки власність на суму вдвоє більшу за 528 мільйонів, тобто на 1056 мільйонів фунтів стерлінгів, — більше, ніж 3 мільйони щоденно. Тому можна з певністю сказати, що векселі і вклади, разом узяті, шляхом передачі власності з рук у руки і без допомоги грошей виконують грошові функції на суму щонайменше у 18 мільйонів фунтів стерлінгів щоденно" (стор. 93).

Про кредит взагалі *Тук* каже таке: „*У* своєму найпростішому виразі кредит є добре чи погано обгрунтоване довір'я, завдяки якому одна особа довіряє другій певну суму капіталу, в грошах, або в товарах, оцінених у певній гро-

---

* Фіктивний вексель, який не відбиває ніякої дійсної операції, чи то позики, чи купівлі-продажу в кредит. *Ред. укр. перекладу.*

шовій вартості, при чому цю суму, завжди, після скінчення певного строку, належить повернути назад. Якщо капітал віддається в позику грішми, тобто банкнотами, або банковим кредитом, або переказом на кореспондента, то на суму, яку належить повернути при сплаті позики, додатково нараховується за користування капіталом стільки то процентів. А при товарах, грошова вартість яких встановлюється учасниками угоди і передача яких означає продаж, встановлена сума, яка має бути сплачена, включає вже винагороду за користування капіталом і за риск до скінчення строку. Писані платіжні зобов'язання з певним строком платежу здебільшого видаються для таких кредитів. І ці зобов'язання, які можна передавати, або промеси, становлять засіб, за допомогою якого позикодавці, коли їм трапляється нагода застосувати свій капітал у формі грошей чи товарів до скінчення строку-цих векселів, здебільшого можуть дешевше взяти позику або купити, бо їх власний кредит посилюється кредитом другого імени на векселі" („Inquiry into the Currency Principle", стор. 87).

Ch. Coquelin: „Du Crédit et des Banques dans l'Industrie", в „*Revue des deux Mondes*", 1842, т. 31: „В кожній країні більшість кредитних операцій виконується в самій сфері промислових відносин... Виробник сировинного матеріалу авансує його фабрикантові, який обробляє цей матеріал, і одержує від нього платіжне зобов'язання з певним строком платежу. Виконавши свою частину роботи, фабрикант в свою чергу і на подібних же умовах авансує свій продукт іншому фабрикантові, який мусить обробляти його далі, і таким чином кредит поширюється все далі і далі, від одного до другого, аж до споживача. Ґуртовий торговець дає в кредит товари дрібному торговцеві, тимчасом як сам він одержує товари в кредит від фабриканта або комісіонера. Кожен бере в позику однією рукою і дає в позику другою, —іноді гроші, але далеко частіше продукти. Таким чином у промислових відносинах відбувається безперестанний обмін позик, які комбінуються і перехрещуються в усіх напрямах. Саме у множенні і зростанні цих взаємних позик полягає розвиток кредиту, і тут справжнє місцеперебування його сили".

Другий бік кредиту примикає до розвитку торгівлі грішми, який у капіталістичному виробництві, звичайно, іде паралельно з розвитком товарної торгівлі. В попередньому відділі (розділ XIX) ми бачили, як у руках торговців грішми концентрується зберігання резервних фондів ділових людей, технічні операції одержання й сплати грошей, міжнародних платежів, і разом з цим торгівля злитками. В зв'язку з цією торгівлею грішми розвивається другий бік кредиту,— управління капіталом, що дає процент, або грошовим капіталом, як особлива функція торговців грішми. Одержання грошей у позику і віддача їх в позику стає їх особливою справою. Вони виступають як посередники між дійсним позикодавцем і позичальником грошового капіталу. Взагалі кажучи, справа банкіра з цього боку полягає в тому, щоб концентрувати в своїх руках великими масами капітал, що дається в позику, так що замість окремого позикодавця промисловим і торговельним капіталістам протистоять банкіри як представники всіх грошових позикодавців. Вони стають загальними управителями грошового капіталу. З другого боку, вони концентрують позичальників супроти всіх позикодавців, бо вони беруть позики для всього торговельного світу. З одного боку, банк представляє централізацію грошового капіталу, позикодавців, з другого боку — централізацію позичальників. Його зиск, взагалі кажучи, полягає в тому, що він одержує позики за нижчі проценти, ніж дає в позику.

Позиковий капітал, що ним порядкують банки, припливає до

них різноманітними шляхами. Насамперед, в їхніх руках, оскільки вони є касирами промислових капіталістів, концентрується грошовий капітал, який кожен виробник і купець тримає як резервний фонд або який припливає до нього по платежах. Ці фонди перетворюються таким чином у позиковий грошовий капітал. Завдяки цьому резервний фонд торговельного світу, через те що він концентрується як суспільний, обмежується необхідним мінімумом, і частина грошового капіталу, яка інакше лежала б без діла як резервний фонд, віддається в позику, функціонує як капітал, що дає процент. Подруге, позиковий капітал банків утворюється з вкладів грошових капіталістів, які передають їм справу віддачі їх у позику. Далі, з розвитком банкової системи, а саме, як тільки банки починають платити проценти по вкладах, до них вкладаються грошові заощадження і тимчасово вільні гроші всіх класів. Дрібні суми, з яких кожна сама по собі нездатна діяти як грошовий капітал, з'єднуються у великі маси і таким чином утворюють грошову силу. Це нагромадження дрібних сум, як особливий результат банкової системи, слід відрізняти від її посередницької ролі між власне грошовими капіталістами і позичальниками. Нарешті, в банки вкладаються й доходи, які мають споживатися тільки поступінно.

Віддача в позику (тут ми маємо справу тільки з власне торговельним кредитом) відбувається за допомогою дисконту векселів — перетворення їх у гроші до скінчення їх строку — і за допомогою позик у різних формах: прямих позик під особистий кредит, позик під заставу процентних паперів, державних фондів, акцій усякого роду, особливо ж позик під накладні, докові варанти та інші засвідчені документи про право власності на товари, під вклади і т. д.

Кредит же, що його дає банкір, може даватися в різних формах — наприклад, векселями на інші банки, чеками на них, відкриттям кредиту того самого роду, нарешті, у банків, що випускають банкноти, власними банкнотами банку. Банкнота є не що інше, як вексель на банкіра, по якому пред'явник його може в перший-ліпший час одержати гроші і яким банкір заміняє приватні векселі. Ця остання форма кредиту здається профанові особливо разючою і важливою, поперше, тому що цього роду кредитні гроші переходять з простої торговельної циркуляції в загальну циркуляцію і функціонують тут як гроші; а також і тому, що в більшості країн головні банки, які випускають банкноти, являючи собою дивну мішанину національного банку і приватного банку, в дійсності мають за собою національний кредит, а їх банкноти є більш чи менш законний засіб платежу; тому що тут стає очевидним, що те, чим торгує банкір, є сам кредит, бо банкнота представляє тільки кредитний знак, який перебуває в циркуляції. Але банкір торгує кредитом і в усіх інших формах, навіть коли дає готівкою в позику покладені до нього вкладом гроші. В дійсності банкнота становить монету тільки для гур-

тової торгівлі, а найважливіше значення для банків завжди мають вклади. Найкращий доказ цьому дають шотландські банки.

Для нашої мети немає потреби докладніше розглядати особливі види кредитних установ, як і особливі форми самих банків.

„Банкірська справа двояка... 1) Збирати капітал від тих, хто не знаходить для нього безпосереднього застосування, і розподіляти й передавати його тим, хто може його використати. 2) Приймати вклади з доходів своїх клієнтів і виплачувати їм суми в міру того, як вони їм стають потрібні для видатків на предмети споживання. Перше є циркуляція *капіталу*, останнє — циркуляція *грошей* (currency)". — „Перше є концентрація капіталу, з одного боку, і розподіл його, з другого боку, друге є управління циркуляцією для місцевих цілей округи". — *Tooke:* „Inquiry into the Currency Principle", стор. 36, 37. Ми повернемось до цього місця в XXVIII розділі.

„Reports of Committees", т. VIII. „Commercial Distress", т. I, частина I, 1847—48. Minutes of Evidence.—(Далі цитується як: „Commercial Distress", 1847—48). В сорокових роках при дисконті векселів у Лондоні в незчисленних випадках замість банкнот приймали векселі одного банку на другий строком на 21 день. (Свідчення J. Pease, провінціального банкіра, № 4636 і 4645). Згідно з тим самим звітом, банкіри мали звичай, коли грошей ставало мало, регулярно платити своїм клієнтам такими векселями. Якщо одержувач хотів банкнот, то він мусив знов дисконтувати цей вексель. Для банків це дорівнювало привілеєві робити гроші. Пани Jones, Loyd and C° платили таким способом „з незапам'ятних часів", якщо грошей ставало мало і розмір процента перевищував 5%. Клієнт був радий одержати такі Bankers Bills [банківські векселі], бо векселі Jones, Loyd and C° можна було легше дисконтувати, ніж свої власні; вони часто переходили також через 20—30 рук (там же, № 901 — 905, 992).

Всі ці форми служать для того, щоб зробити передаваним право на одержання платежу. „Навряд чи існує яканебудь форма кредиту, в якій йому часами не доводилося б виконувати функції грошей; чи є цією формою банкнота, чи вексель, чи чек, процес по суті є той самий і результат по суті є той самий". — *Fullarton:* „On the Regulation of Currencies", 2 вид., Лондон 1845, стор. 38. — „Банкноти — дрібні кредитні гроші" (стор. 51).

Нижченаведене з *J. W. Gilbart:* „The History and Principles of Banking", London 1834: „Капітал банку складається з двох частин — з основного капіталу (invested capital) і банкового капіталу (banking capital), взятого в позику" (стор.117). „Банковий капітал або капітал, взятий у позику, одержується трьома шляхами: 1) прийманням вкладів, 2) випуском власних банкнот, 3) видачею векселів. Якщо хтонебудь схоче позичити мені задарма 100 фунтів стерлінгів, а я позичу ці 100 фунтів стерлінгів комусь іншому по 4%, то за рік я на цій справі одержу 4 фунти стерлінгів доходу. Так само якщо хтонебудь схоче взяти моє платіжне зобов'язання" (I promise to pay [я обіцяю заплатити]— звичайна формула англійських банкнот) „і наприкінці року поверне мені його, заплативши мені за це 4%, цілком так само, як коли б я позичив йому 100 фунтів стерлінгів, то я на цій справі одержу 4 фунти стерлінгів доходу; і, далі, якщо хтонебудь у провінціальному місті принесе мені 100 фунтів стерлінгів з умовою, щоб я через 21 день заплатив цю суму в Лондоні третій особі, то всякий процент, який я за проміжний час зможу одержати на ці гроші, буде моїм зиском. До цього по суті справи зводяться операції банку і той шлях, яким утворюється банковий капітал за допомогою вкладів, банкнот і векселів" (стор. 117). „Загалом зиски банкіра пропорціональні сумі одержаного ним у позику капіталу або банкового капіталу. Щоб визначити дійсний зиск банку, треба з гуртового зиску відняти процент на основний капітал. Остача є банковий зиск" (стор. 118). *„Позики банкіра своїм клієнтам робляться грішми інших людей"* (стор. 146). „Саме ті банкіри, які не випускають банкнот, створюють банковий капітал за допомогою дисконтування векселів. Вони збільшують свої вклади за допомогою своїх дисконтних операцій. Лондонські банкіри дисконтують векселі тільки для тих фірм, які мають у них рахунок вкладів" (стор. 119). „Фірма, яка дисконтує векселі у своєму банку і платить проценти на всю суму цих векселів, мусить принаймні частину цієї суми залишити

в руках банку, не одержуючи за неї процентів. Таким шляхом банкір одержує на гроші, які він дає в позику, вищий за поточний розмір процента і створює собі банковий капітал за допомогою тієї остачі, що лишається в його руках" (стор. 120). — Економія резервних фондів, вкладів, чеків: „Депозитні банки за допомогою трансферту активів заощаджують на вживанні засобів циркуляції і з незначною сумою дійсних грошей виконують операції на великі суми. Звільнені таким чином гроші вживаються банкіром на позики своїм клієнтам за допомогою дисконту і т. д. Тому трансферт активів підвищує діяльність депозитної системи" (стор. 123). „Чи мають обидва клієнти, які ведуть між собою справи, свої рахунки в одного й того ж банкіра, чи в різних банкірів, — це однаково. Бо банкіри обмінюють між собою свої чеки в Clearing House [розрахунковій палаті]. За допомогою трансферту депозитна система могла б таким чином досягти такого ступеня поширення, що зовсім витиснула б уживання металічних грошей. Якби кожен мав у банку рахунок вкладів і робив би всі свої платежі за допомогою чеків, то ці чеки стали б єдиним засобом циркуляції. В цьому випадку довелося б припускати, що банкіри мають гроші в своїх руках, інакше чеки не мали б ніякої цінності" (стор. 124). Централізація місцевого обігу в руках банків проводиться за допомогою 1) філіальних банків. Провінціальні банки мають філії в невеличких містах своєї округи; лондонські банки — в різних частинах міста Лондона; 2) за допомогою агентур. „Кожний провінціальний банк має агента в Лондоні, щоб там оплачувати свої банкноти або векселі і одержувати гроші, що їх сплачують жителі Лондона за рахунок осіб, які живуть у провінції" (стор. 127). Кожний банкір збирає банкноти іншого банку і вже не видає їх. В кожному більш-менш великому місті вони сходяться раз або двічі на тиждень і обмінюються банкнотами. Сальдо виплачується переказом на Лондон (стор. 134). „Мета банків — полегшувати справи. Все, що полегшує справи, полегшує і спекуляцію. Справи і спекуляція в багатьох випадках так тісно зв'язані між собою, що важко сказати, де кінчаються справи і починається спекуляція... Всюди, де є банки, капітал можна одержувати легше й дешевше. Дешевина капіталу дає поштовх спекуляції, подібно до того, як дешевина м'яса й пива дає поштовх прожерливості й пияцтву" (стор. 137, 138). „Тому що банки, які випускають власні банкноти, завжди платять цими банкнотами, то може здатися, що їх дисконтні операції робляться виключно за допомогою капіталу, одержаного таким способом; але це не так. Банкір, звичайно, може всі дисконтовані ним векселі оплатити своїми власними банкнотами, і все ж $^9/_{10}$ векселів, які є в його портфелі, можуть репрезентувати дійсний капітал. Бо, хоч він сам за ці векселі видав тільки свої власні паперові гроші, вони зовсім не повинні обов'язково лишатись у циркуляції до скінчення строку векселів. Векселі можуть мати тримісячний строк, а банкноти можуть повернутися через три дні" (стор. 172). „Покриття рахунку клієнтами становить нормальну ділову операцію. Це в дійсності та мета, для якої гарантується кредит готівкою... Кредити готівкою забезпечуються не тільки особистою гарантією, але й вкладом цінних паперів" (стор. 174, 175). „Капітал, даний у позику під заставу товарів, справляє той самий вплив, що й капітал, даний у позику під дисконт векселів. Якщо хтонебудь бере в позику 100 фунтів стерлінгів під забезпечення своїми товарами, то це те саме, як коли б він продав їх за вексель у 100 фунтів стерлінгів і дисконтував би його в банкіра. Але позика дає йому змогу придержати свої товари до кращого стану ринку і уникнути жертв, яких інакше йому довелося б зазнати, щоб одержати гроші на невідкладні справи" (стор. 180, 181).

„The Currency Theory Reviewed etc." [Edinburgh 1845] стор. 62, 63: „Незаперечна правда, що 1000 фунтів стерлінгів, які я сьогодні вклав до *A*, завтра знову будуть видані і стануть вкладом у *B*. Позавтра вони знову можуть бути видані *B*, стати вкладом у *C*, і так далі до безконечності. Отже, ті самі 1000 фунтів стерлінгів грошей можуть за допомогою ряду передач помножитись до абсолютно невизначної суми вкладів. Тому можливо, що *дев'ять десятих усіх вкладів в Англії зовсім не існують поза бухгалтерськими рубриками в книгах банкірів*, кожен з яких відповідає за свою частину... Так, у Шотландії, де гроші, які є в циркуляції" [до того ж майже виключно паперові гроші!], „ніколи не перевищують 3 мільйонів фунтів стерлінгів, вклади становлять 27 міль-

йонів. Поки не настане загальне раптове вимагання повернути вклади (a run on the banks [штурм банків]), ті самі 1000 фунтів стерлінгів, мандруючи назад, можуть з такою самою легкістю покрити таку ж невизначну суму. Через те що ті самі 1000 фунтів стерлінгів, якими я сьогодні покриваю свій борг якомусь комерсантові, завтра можуть покрити його борг іншому купцеві, а позавтра борг цього останнього банкові, і так далі до безконечності, то ті ж самі 1000 фунтів стерлінгів можуть переходити з рук у руки, від банку до банку, і покрити яку завгодно суму вкладів". *

[Ми бачили, що Gilbart вже в 1834 році розумів, що „все, що полегшує справи, полегшує і спекуляцію, що те і друге в багатьох випадках так тісно зв'язане між собою, що важко сказати, де кінчаються справи і починається спекуляція". Чим легше можна одержати позики під непродані товари, тим більше беруться такі позики, тим більша спокуса виробляти товари або вироблені вже товари кидати на віддалені ринки, тільки для того, щоб спершу одержати під них грошову позику. Як весь торговельний світ країни може бути охоплений такою спекуляцією і чим вона закінчується, — яскравий приклад цього дає нам історія англійської торгівлі 1845—1847 рр. Тут ми бачимо, що може зробити кредит. Для пояснення дальших прикладів слід спочатку зробити лиш декілька коротких зауважень.

Наприкінці 1842 року пригнічення, яке тяжило над англійською промисловістю майже безперервно з 1837 року, почало слабшати. Протягом двох наступних років закордонний попит на продукти англійської промисловості підвищився ще більше; роки 1845—1846 були періодом найвищого розквіту. В 1843 році війна за довіз опію відкрила для англійської торгівлі Китай. Новий ринок дав новий поштовх розширенню, особливо бавовняної промисловості, яка вже досягла повного розвитку. „Як можемо ми виробляти занадто багато? Адже нам треба одягти 300 мільйонів чоловіка", — казав тоді авторові цих рядків один манчестерський фабрикант. Але всіх цих новозбудованих фабричних будівель, парових і прядільних машин і ткацьких верстатів було недосить для поглинення додаткової вартості Ланкашіра, яка припливала великою масою. З такою самою пристрастю, з якою збільшували виробництво, кинулись на будівництво залізниць; тут насамперед знайшла собі задоволення жадоба фабрикантів і купців до спекуляції, і саме вже з літа 1844 року. Підписувались на акції, скільки могли, тобто оскільки вистачало грошей для покриття перших внесків; для дальших внесків — засоби знайдуться! А коли настав строк дальших внесків, — згідно з запитанням 1059, „Commercial Distress" 1848/57, капітал, вкладений у 1846/47 рр. в залізниці, становив 75 мільйонів фунтів стерлінгів, — довелося вдатися до кредиту, і при цьому власні справи фірми здебільшого теж мусили потерпіти.

* Цей абзац перенесений сюди Енгельсом з іншої частини рукопису Маркса і в першому німецькому виданні позначений нумером 7. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

А ці власні справи здебільшого теж були вже переобтяжені боргами. Привабливий високий зиск спокусив до далеко ширших операцій, ніж це дозволяли наявні вільні засоби. Але до послуг був кредит, легко доступний і, крім того, дешевий. Банковий дисконт стояв на низькому рівні: в 1844 році $1^3/_4 - 2^3/_4\%$, в 1845 році до жовтня нижче 3%, потім на короткий час підвищився до 5% (лютий 1846), потім знов упав до $3^1/_4\%$ в грудні 1846 року. У своїх підвалах банк мав запас золота нечуваних розмірів. Всі вітчизняні біржові цінності стояли так високо, як ніколи раніше. Отже, чому ж не використати прекрасну нагоду, чому б не взятися якнайшвидше до справ? Чому б не надіслати на іноземні ринки, що жадають англійських фабрикатів, усякі товари, які тільки можна виробити? І чому б самому фабрикантові не покласти собі в кишеню подвійний зиск, який утворювався від продажу пряжі й тканин на Далекому Сході і від продажу в Англії привезених звідти товарів?

Так виникла система масових відсилань товарів під аванс, до Індії й Китаю, яка дуже скоро розвинулася в систему відсилань товарів виключно ради одержання авансу, як це детально змальовано в нижченаведених замітках, і яка неминуче мусила кінчитися масовим переповненням ринків і крахом.

Цей крах вибухнув у наслідок неврожаю 1846 року. Англія і особливо Ірландія потребували величезного привозу засобів існування, особливо хліба й картоплі. Але ті країни, що постачали ці продукти, тільки в найнезначнішій частині могли бути оплачені за ці продукти продуктами англійської промисловості; необхідно було платити благородним металом; золота пішло за кордон щонайменше на 9 мільйонів. З цього золота цілих $7^1/_2$ мільйонів взято було з запасів готівкою Англійського банку, в наслідок чого свобода руху Англійського банку на грошовому ринку була значно паралізована; всі інші банки, резерви яких лежали в Англійському банку і фактично були тотожні з резервами цього банку, так само мусили обмежити надання грошових позик; потік платежів, який швидко й легко припливав до банку, припинився спочатку в окремих пунктах, потім повсюди. Банковий дисконт, який ще в січні 1847 року стояв на рівні $3 - 3^1/_2\%$, підвищився у квітні, коли вибухла перша паніка, до 7%; потім влітку ще раз настало невелике тимчасове полегшення ($6{,}5\%$, 6%,), але як тільки виявився новий неврожай, вибухла нова, ще дужча паніка. Офіціальний мінімальний дисконт Англійського банку підвищився в жовтні до 7, в листопаді до 10%, тобто величезну більшість векселів можна було дисконтувати тільки під колосальні лихварські проценти або їх взагалі не можна було дисконтувати; загальне припинення платежів привело до банкрутства ряд першорядних фірм і дуже багато середніх і дрібних; самому Англійському банкові загрожувала небезпека банкрутства в наслідок обмежень, покладених на нього хитромудрим банковим актом 1844 року,— тоді уряд, на загальну вимогу, 25 жовтня припинив

чинність банкового акту і тим усунув покладені на банк абсурдні пута закону. Тепер банк міг безперешкодно випускати в циркуляцію свій запас банкнот; тому що кредит цих банкнот фактично був забезпечений кредитом нації, отже, не був захитаний, то разом з цим зараз же настало рішуче полегшення в грошовій скруті; звичайно, чимало великих і дрібних фірм, які безнадійно зарвалися, ще збанкрутувало, але найвища точка кризи була вже переборена, банковий дисконт у грудні знову впав до 5% і вже на протязі 1848 року підготувалась та нова активність у справах, яка в 1849 році обламала вістря революційних рухів на континенті і в п'ятидесятих роках привела спочатку до нечуваного доти промислового розквіту, а потім — і до краху 1857 року.— *Ф. Е.*].

I. Про колосальне знецінення державних паперів і акцій під час кризи 1847 року дає відомості документ, виданий House of Lords [палатою лордів] в 1848 році. Згідно з цим документом падіння цінностей 23 жовтня 1847 року, порівняно з станом у лютому того самого року, становило:

на англійські державні папери	93 824 217	фунтів стерлінгів
„ акції доків і каналів	1 358 288	„ „
„ залізничні акції	19 579 820	„ „
Разом . .	114 762 325	фунтів стерлінгів

II. Про шахрайства в ост-індській торгівлі, де векселі видавались не тому, що купувались товари, а купувались товари для того, щоб мати змогу одержати вексель, який можна було б дисконтувати, перетворити в гроші, „*Manchester Guardian*" від 24 листопада 1847 р. [стор. 4] повідомляє таке:

A в Лондоні купує через посередництво *B* товари у фабриканта *C* в Манчестері для відправлення кораблем до *D* в Ост-Індію. *B* платить *C* шестимісячними векселями, виданими *C* на *B*. *B* так само забезпечує себе шестимісячним векселем на *A*. Як тільки товар відправлено, *A* так само одержує під переслану накладну шестимісячний вексель на *D*. „Таким чином покупець і відправник обидва володіють фондами на багато місяців раніше, ніж вони дійсно оплатять товари; і дуже часто ці векселі після скінчення строку поновлювались під тим приводом, що при такій „забарній справі" треба дати час для зворотного припливу грошей. Але, на жаль, втрати на таких справах вели не до обмеження їх, а якраз до їх поширення. Чим бідніші ставали учасники, тим більшою ставала для них потреба купувати, щоб таким шляхом у нових позиках відшкодувати себе за капітал, утрачений при попередніх спекуляціях. Закупівлі не регулювались уже попитом і поданням, вони ставали найважливішою частиною фінансових операцій фірми, що зарвалася. Але це тільки один бік справи. Те саме, що відбувалося тут з експортом мануфактурних товарів, відбувалося й там з купівлею і відвантаженням продуктів. Фірми в Індії, які користувались достатнім кредитом, щоб мати можливість дисконтувати свої векселі, купували цукор, індиго, шовк чи бавовну — не тому, що купівельні ціни порівняно з останніми лондонськими цінами обіцяли зиск, а тому, що незабаром кінчалися строки попередніх тратт на лондонську фірму і їх треба було покрити. Що ж було простішого, як купити вантаж цукру, оплатити його десятимісячним векселем на лондонську фірму і відіслати накладну поштою до Лондона? Менше ніж через два місяці накладна на ці щойно відправлені товари, а з нею й самі товари заставлялись на Lombard Street [вулиця, де містяться банки], і лондонська фірма одержувала гроші за вісім місяців до скінчення строку векселів, виданих під цей товар. І все йшло гладко без перерв і без труднощів, поки дисконтуючі фірми знаходили більше ніж досить грошей, щоб авансувати їх під накладні й докові варанти і на необмежені суми дисконтувати векселі індійських фірм на „першорядні" фірми в Mincing Lane [вулиця, де міститься кофейна і чайна біржа]".

[Ця шахрайська процедура практикувалась доти, поки товари з Індії та до Індії мусили на парусниках обходити мис Доброї Надії. З того часу, як товари стали відправляти через Суецький канал і при тому на пароплавах, цей метод здобування фіктивного капіталу втратив свою основу: довгочасність транспортування товарів. А з того часу, як телеграф почав у той самий день давати відомості англійському купцеві про стан індійського ринку і індійському торговцеві про стан англійського ринку, цей метод став зовсім неможливим.— *Ф. Е.*].

III. Нижченаведене взято з цитованого вже звіту „Commercial Distress", 1847—48: „В останній тиждень квітня 1847 року Англійський банк повідомив Royal Bank of Liverpool, що з цього моменту він наполовину зменшує свої дисконтні операції з ним. Це повідомлення справило дуже поганий вплив, тому що платежі в Ліверпулі за останній час далеко більше провадились векселями, ніж готівкою, і тому що купці, які звичайно для оплати своїх акцептів вносили в банк багато грошей готівкою, за останній час могли вносити тільки векселі, які вони самі одержували за свою бавовну та інші продукти. Це явище дуже поширилось, і разом з ним збільшились і труднощі в справах. Акцепти, які банк повинен був оплачувати за купців, здебільшого видавались за кордоном і досі покривалися в більшості випадків платежами, одержаними за продукти. Векселі, що їх тепер подавали купці, замість колишніх грошей готівкою, були різних строків і різного роду; значна частина їх складалася з банкових векселів на три місяці dato [з дня видачі], велика кількість векселів була видана під бавовну. Ці векселі акцептувались лондонськими банкірами, якщо вони були банковими векселями, а в противному разі—всякого роду купцями, бразільськими, американськими, канадськими, вест-індськими і т. д. фірмами... Купці не видавали векселів один на одного, а клієнти всередині країни, які купували продукти в Ліверпулі, оплачували їх векселями на лондонські банки, або векселями на інші фірми в Лондоні, або векселями на когонебудь іншого. Повідомлення Англійського банку привело до того, що для векселів під продані іноземні продукти був скорочений строк, який до того часто перевищував три місяці" (стор. [1], 2, 3).

Період процвітання 1844 — 1847 рр. в Англії, як відзначено вище, був зв'язаний з першою великою залізничною гарячкою. Про вплив її на справи взагалі згаданий звіт каже таке: „У квітні 1847 року майже всі торговельні фірми почали більш чи менш виснажувати свої підприємства (to starve their business), вкладаючи частину свого торговельного капіталу в залізниці" (стор. 18).— „Під залізничні акції брались також і позики за високі проценти, наприклад, по 8%, у приватних осіб, банкірів та страхових товариств" (стор. 42 [43]). „Такі великі авансування цих торговельних фірм на залізниці знов таки примушували їх брати в банків за допомогою дисконту векселів занадто багато капіталу, щоб на нього продовжувати ведення свого власного підприємства" (стор. 43).— (Запитання:) „Чи сказали б ви, що внески за залізничні акції значно сприяли пригніченню, яке панувало" [на грошовому ринку] „в квітні й жовтні [1847 р.]?" (Відповідь:) „Я гадаю, що навряд чи вони мали якийсь вплив на пригнічення в квітні. На мою думку, вони до квітня і, мабуть, аж до літа скоріше підкріпляли, ніж ослабляли банкірів. Бо дійсне застосування грошей зовсім не відбувалось так само швидко, як надходили внески; в наслідок цього більшість банків мали в своїх руках на початку року досить значну суму залізничних фондів". [Це підтверджується численними свідченнями банкірів в комісії „Commercial Distress" 1848/1857.] „Сума ця літом помалу зменшувалась і на 31 грудня була значно менша. Одною з причин пригнічення в жовтні було ступневе зменшення залізничних фондів у руках банків; між 22 квітня і 31 грудня залізничні сальдо в наших руках зменшились на третину. Такий вплив мали внески за залізничні акції в усій Великобританії; вони помалу вичерпали вклади банків" (стор. 19, 20). — Те саме каже і Samuel Gurney (шеф відомої фірми Overend Gurney and C°): „В 1846 році був значно більший попит на капітали для залізниць, але він не підвищив розміру процента. Відбулося злиття дрібних сум у великі маси, і ці великі маси були витрачені на нашому ринку; так що загалом результат був той, що на грошовий ринок Сіті викидалося більше грошей, а звідти вони забиралися не так швидко" [стор. 135].

A. Hodgson, директор ліверпульського Joint Stock Bank, показує, в якій великій мірі векселі можуть сприяти утворенню резервів для банкірів: „Ми мали звичай принаймні $^{9}/_{10}$ усіх наших вкладів і всі гроші, які ми одержували від інших осіб, тримати в нашому портфелі у векселях, строки яких кінчалися з дня на день... настільки, що під час кризи сума надходжень по векселях, строк яких щодня кінчався, майже дорівнювала сумі вимог платежу, які нам щодня ставилися“ (стор. 29).

Спекулятивні векселі.— „№ 5092. Ким головним чином акцептувалися векселі (за продану бавовну)?“ [R. Gardner, бавовняний фабрикант, не раз згадуваний в цій праці:] „Товарними маклерами; торговець купує бавовну, передає її маклерові, виставляє вексель на цього маклера і дисконтує його“.— „№ 5094. І ці векселі йдуть до ліверпульських банків і там дисконтуються? — Так, а також і в інших місцях... Коли б не було цього надання кредитів, на яке йшли головним чином ліверпульські банки, то бавовна була б у минулому році, на мою думку, на $1^{1}/_{2}$ або 2 пенси на фунт дешевша“.— „№ 600. Ви сказали, що в циркуляції було величезне число векселів, виставлених спекулянтами на бавовняних маклерів у Ліверпулі; чи це саме стосується і до виданих вами позик під векселі за інші колоніальні продукти, крім бавовни?“ — [A. Hodgson, банкір у Ліверпулі:] „Це стосується до всіх сортів колоніальних продуктів, особливо ж до бавовни“.— „№ 601. Чи старaєтесь ви, як банкір, уникати такого роду векселів? — Аж ніяк; ми вважаємо їх цілком закономірними векселями, якщо тільки мати їх у помірній кількості... По векселях цього роду строки часто відсуваються“.

Шахрайства на ост-індсько-китайському ринку в 1847 році. — Charles Turner (шеф однієї з першорядних ост-індських фірм у Ліверпулі): „Всі ми знаємо випадки, які мали місце в операціях на острові Маврікія і в інших подібних справах. Маклери звикли брати позики під товари не тільки після їх прибуття, на покриття векселів, виданих за ці товари, що є цілком нормальна річ, і позики під накладні... але вони брали позики під продукт раніше, ніж він був навантажений на судна, а в деяких випадках — раніше, ніж він був вироблений. Я, наприклад, купив з особливої нагоди в Калькутті векселів на 6000—7000 фунтів стерлінгів; виручка від цих векселів пішла до острову Маврікія на сприяння культурі цукру; векселі прийшли до Англії, і половина з них була опротестована; потім, коли нарешті прийшов вантаж цукру, яким мали б бути оплачені векселі, то виявилось, що цей цукор був уже заставлений третім особам, раніше ніж був навантажений на судна, в дійсності навіть майже раніше, ніж він був вироблений“ (стор. 54). „Тепер товари для ост-індського ринку доводиться оплачувати фабрикантові готівкою; але це не має великого значення, бо якщо покупець має в Лондоні якийнебудь кредит, він виставляє вексель на Лондон і дисконтує його в Лондоні, де дисконт стоїть тепер низько; одержаними таким чином грішми він платить фабрикантові... минає принаймні дванадцять місяців, поки відправник товарів до Індії зможе одержати звідти виручені за них гроші;... людина з 10 000 або 15 000 фунтів стерлінгів, яка береться вести операції з Індією, одержить у лондонської фірми кредит на значну суму; цій фірмі вона платитиме 1% і видаватиме на неї векселі під умовою, що виручка від відправлених до Індії товарів надсилатиметься цій лондонській фірмі; але при цьому обидві сторони мовчки погоджуються, що лондонська фірма не повинна давати дійсної позики готівкою, тобто що векселі будуть пролонговані, поки не надійдуть виручені за товари гроші. Векселі дисконтувались у Ліверпулі, Манчестері, Лондоні, деякі з них перебувають у руках шотландських банків“ (стор. 55).—„№ 786. Ось фірма, яка недавно збанкрутувала в Лондоні; при розгляді книг виявили таке: існувала одна фірма в Манчестері і друга в Калькутті; вони відкрили кредит у лондонської фірми на 200 000 фунтів стерлінгів, тобто ділові друзі цієї манчестерської фірми, які посилали товари з Глазго й Манчестера на комісію фірмі в Калькутті, трасували на лондонську фірму в сумі до 200000 фунтів стерлінгів; одночасно існувала угода, що калькуттська фірма видає векселів на лондонську фірму теж на 200 000 фунтів стерлінгів; ці векселі були продані у Калькутті; на виручені гроші були куплені інші векселі, і ці останні були відіслані до Лондона, щоб дати можливість лондонській фірмі оплатити перші векселі, видані в Глазго або Манчестері. Таким чином за допомогою однієї тільки цієї операції було по-

роджено на світ векселів на 600 000 фунтів стерлінгів" [стор. 61]. — „№ 971. Тепер, якщо яканебудь фірма в Калькутті купує корабельний вантаж" (для Англії) „і оплачує його своїми власними траттами на свого лондонського кореспондента, і накладні відсилаються сюди, то ці накладні відразу використовуються для одержання позик на Lombard Street; отже, вона має вісім місяців, протягом яких може користуватись цими грішми, раніше ніж її кореспонденти муситимуть оплатити ці векселі".

IV. В 1848 році засідала таємна комісія палати лордів для дослідження причин кризи 1847 року. Свідчення перед цією комісією були, однак, опубліковані лиш в 1857 році (Minutes of Evidence, taken before the Secret Committee of the House of Lords appointed to inquire into the Causes of Distress etc." 1857; цитовано як: „Commercial Distress" 1848—1857). В цій комісії пан Lister, управитель Union Bank of Liverpool, сказав між іншим таке:

„2444. Весною 1847 року кредит нечувано розширився... бо ділові люди перенесли свій капітал з підприємств у залізниці і все ж хотіли й далі провадити свої підприємства в попередніх розмірах. Кожен, мабуть, спочатку думав, що зможе продати залізничні акції з зиском і таким чином вернути гроші в підприємство. Побачивши, мабуть, що це неможливо, кожний почав брати для свого підприємства в кредит там, де раніше платив готівкою. Звідси виникло розширення кредиту".

„2500. Чи ці векселі, на яких банки, що їх прийняли, потерпіли збитки, — чи були ці векселі видані головним чином під хліб, чи під бавовну?... Це були векселі під продукти всякого роду, хліб, бавовну й цукор і іноземні продукти всякого роду. Тоді не було майже жодного продукту, за винятком хіба олії, який не впав би в ціні". — „2506. Маклер, який акцептує вексель, не акцептує його без достатнього покриття, включаючи й можливість падіння ціни того товару, що служить покриттям".

„2512. Під продукти видаються двоякого роду векселі. До першого роду належить первісний вексель, який виставляється за кордоном на імпортера... Векселям, які таким чином видаються під продукти, часто настає строк раніше, ніж прибувають продукти. Тому купець, якщо прибуде товар і в нього немає достатнього капіталу, мусить заставити його в маклера, поки не зможе продати його. Тоді ліверпульським купцем негайно виставляється вексель другого роду на маклера, під забезпечення цього товару... це вже тоді справа банкіра довідатись у маклера, чи є в нього товар і скільки він дав під нього позики. Він мусить переконатися, що маклер має покриття, щоб підправити свої справи в разі збитків".

„2516. Ми одержуємо також векселі зза кордону... Хтонебудь купує за кордоном вексель на Англію і надсилає його якійсь англійській фірмі; з цього векселя ми не можемо бачити, чи виданий він розумно чи нерозумно, чи репрезентує він товар, чи вітер".

„2533. Ви сказали, що закордонні продукти майже всякого роду були продані з великими збитками. Чи думаєте ви, що це було наслідком неоправдуваної спекуляції цими продуктами? — Збитки виникли від дуже великого довозу, тимчасом як не було відповідного споживання для поглинення його. Як видно з усього, споживання дуже впало". — „2534. У жовтні... продуктів майже не можна було продати".

Як під час вищої точки краху лунає загальне sauve qui peut [рятуйся, хто може], про це говорить в тому самому звіті першорядний знавець, вельмишановний бувалий квакер Samuel Gurney з фірми Overend Gurney and C⁰: „1262. Коли панує паніка, то ділова людина не запитує себе, по якій ціні вона може вмістити свої банкноти, або чи втратить вона 1 чи 2% при продажу своїх державних або трипроцентних цінних паперів. Раз вона перебуває під впливом страху, її вже не цікавить ні зиск, ні збиток; вона забезпечує саму себе, всі інші можуть робити, що хочуть".

V. Про взаємне переповнення двох ринків пан Alexander, купець, що веде торгівлю з Ост-Індією, показав перед комісією нижньої палати в справі банкового акту 1857 року (цитується як „Bank Committee" 1857) таке: „4330. В даний момент, якщо я витрачаю в Манчестері 6 шилінгів, то в Індії одержую назад 5 шилінгів. Якщо я витрачаю в Індії 6 шилінгів, то в Лондоні одержую назад

5 шилінгів". Таким чином, індійський ринок переповнений Англією, а англійський — Індією в однаковій мірі. І цей випадок мав місце якраз влітку 1857 року, через неповних десять років після гіркого досвіду 1847 року!

Розділ двадцять шостий

НАГРОМАДЖЕННЯ ГРОШОВОГО КАПІТАЛУ; ЙОГО ВПЛИВ НА РОЗМІР ПРОЦЕНТА

„В Англії відбувається постійне нагромадження додаткового багатства, яке має тенденцію, кінець-кінцем, набрати грошової форми. Але бажання набувати гроші супроводиться найнастійливішим бажанням знову звільнитись від них шляхом якогонебудь застосування, що дає процент або зиск; бо гроші як гроші не дають нічого. Тому, якщо одночасно з цим постійним припливом надлишкового капіталу не відбувається ступневого і достатнього розширення поля діяльності для нього, то у нас періодично нагромаджуються гроші, які шукають застосування, при чому ці нагромадження, залежно від обставин, мають більше чи менше значення. Протягом довгого ряду років державні борги були головним засобом поглинення надлишкового багатства Англії. З того часу, як державний борг досяг у 1816 році свого максимуму і більше вже не поглинає багатства, щороку виявлялася сума принаймні в 27 мільйонів, яка шукала іншого застосування. До того ж відбувались ще зворотні виплати капіталу різного роду... Підприємства, які для свого здійснення потребують великих капіталів і які час від часу відтягають надлишок незанятого капіталу... принаймні для нашої країни абсолютно необхідні для того, щоб відводити періодичні нагромадження надлишкового багатства суспільства, які не можуть знайти собі місця в звичайних галузях застосування" („The Currency Theory Reviewed", London 1845, стор. 32 [33, 34]). Про 1845 рік сказано там же: „Протягом дуже короткого періоду ціни від найнижчої точки депресії підскочили вгору... трипроцентна державна позика стоїть майже al pari [на рівні номінальної вартості]... золото в підвалах Англійського банку перевищує всяку суму, яка будьколи там нагромаджувалась. На акції всякого роду стоять ціни, майже ніколи нечувані, а розмір процента так упав, що він майже номінальний... Все це доводить, що в Англії тепер знову наявне тяжке нагромадження незанятого багатства, що в недалекому майбутньому знову матимем період спекулятивної гарячки" (там же, стор. 36).

„Хоча довіз золота не є певною ознакою зисків у зовнішній торгівлі, все ж частина цього золотого довозу, за відсутністю іншого способу пояснення, репрезентує prima facie такий зиск" (*J. G. Hubbard:* „The Currency and the Country". London 1843, стор. [40] 41). „Припустім, що в такий період, коли справи весь час добрі, ціни зисковні і грошовий обіг добре запов-

нений, в наслідок неврожаю довелося б вивезти 5 мільйонів золота і довезти хліба на таку ж суму. Циркуляція“ [це означає, як зараз виявиться, не засоби циркуляції, а незанятий грошовий капітал — *Ф. Е.*] „зменшиться на таку ж суму. Можливо, що приватні люди матимуть ще досить засобів циркуляції, але вклади купців у їх банках, сальдо банків у їх грошових маклерів і резерви в касах банків всі зменшаться, і безпосереднім наслідком цього зменшення суми незанятого капіталу буде підвищення розміру процента, наприклад, з 4 до 6%. Тому що стан справ здоровий, то й довір'я не буде захитане, але кредит цінуватиметься вище“ (там же, стор. 42). „Якщо відбувається загальне падіння товарних цін, то надлишкові гроші припливають назад до банків у формі збільшених вкладів, надлишок незанятого капіталу знижує розмір процента до мінімуму, і цей стан речей триває доти, поки вищі ціни або пожвавлення справ не покличуть до роботи бездіяльні гроші, або поки ці гроші не будуть поглинені в купівлі іноземних цінних паперів чи іноземних товарів“ (стор. 68).

Дальші витяги знов таки взяті з парламентського звіту про „Commercial Distress“ 1847—1848 рр.—В наслідок неврожаю і голоду 1846—1847 років став потрібним великий довіз засобів харчування. „Звідси велике перевищення довозу над вивозом... Звідси значний відплив грошей з банків і посилений наплив до дисконтних маклерів осіб, яким треба було дисконтувати векселі; маклери починають обережніше приймати векселі. Одержуваний досі кредит зазнав серйозного обмеження, і серед слабих фірм почались банкрутства. Ті, що цілком покладались на кредит, зруйнувалися вкрай. Це збільшило тривогу, яка відчувалася ще раніше; банкіри та інші побачили, що вони не можуть з такою певністю, як раніше, розраховувати на перетворення своїх векселів та інших цінних паперів у банкноти, щоб виконати свої зобов'язання; вони ще більше обмежили надання позик і часто зовсім відмовляли в цьому; в багатьох випадках вони приховували свої банкноти для майбутнього покриття своїх власних зобов'язань; вони вважали за краще зовсім не випускати їх. Тривога й замішання зростали з кожним днем, і якби не лист лорда Джона Росселя, то настало б загальне банкрутство“ (стор. 50, 51). Лист Росселя припинював чинність банкового акту.—Вищезгаданий Charles Turner свідчить: „Деякі фірми мали великі кошти, але вони не були вільні. Весь їх капітал міцно засів у земельній власності на острові Маврікія або в фабриках індиго та цукрових заводах. Прийнявши на себе раніше зобов'язання на 500 000—600 000 фунтів стерлінгів, вони не мали вільних коштів для оплати цих векселів і кінець-кінцем виявилось, що вони могли оплатити свої векселі тільки за допомогою свого кредиту і лиш остільки, оскільки його вистачало“ (стор. 57).—Згаданий S. Gurney заявив: „Нині (1848 р.) панує обмеження оборотів і великий надмір грошей“. — „№ 1763. Я не думаю, щоб причиною, яка так

високо погнала вгору розмір процента, була недостача капіталу; причиною цього був страх (the alarm), трудність одержати банкноти“ [стор. 135].

В 1847 році Англія заплатила за кордон принаймні 9 мільйонів фунтів стерлінгів золотом за ввезені харчові продукти. З них $7^1/_2$ мільйонів з Англійського банку і $1^1/_2$ з інших джерел (стор. 204 [277]).—Morris, управитель Англійського банку, заявив: „23 жовтня 1847 року державні фонди і акції каналів та залізниць були вже знецінені на 114 752 225 фунтів стерлінгів“ (стор. 288). Той самий Morris, запитаний лордом G. Bentinck: „Хіба вам невідомо, що весь капітал, вкладений у папери й продукти всякого роду, знецінився в такій самій мірі, що сировинні матеріали, бавовна, шовк, вовна були відправлені на континент по таких самих бросових цінах і що цукор, кофе й чай продавалися з молотка? — Нація неминуче мусила принести значну жертву, щоб протидіяти відпливові золота, спричиненому величезним довозом харчових продуктів. — Чи не думаєте ви, що було б краще зачепити ті 8 мільйонів фунтів стерлінгів, які лежали в сейфах банку, ніж намагатися одержати назад золото з такими жертвами? — *Я цього не думаю*“ [стор. 291 і далі]. — А ось коментарій до цього героїзму. Дізраелі екзаменує пана W. Cotton'а, директора і колишнього управителя Англійського банку. „Який був дивіденд, що його одержали акціонери банку в 1844 році? — 7% річних. — А дивіденд 1847 року? — 9%. — Чи платить банк у поточному році прибутковий податок за своїх акціонерів? — Авжеж. — Чи зробив це банк і в 1844 році? — Ні.[84] — Отже, в такому разі цей банковий акт (1844 р.) був в дуже значній мірі в інтересах акціонерів... Результат, отже, був такий, що від часу надання чинності новому законові дивіденд акціонерів підвищився з 7 до 9% і, крім того, прибутковий податок сплачується тепер банком, тимчасом як раніше він мав сплачуватися акціонерами? — *Цілком вірно*“ (№ 4356 — 4361).

Відносно нагромадження грошових запасів у банках під час кризи 1847 року Mr. Pease, провінціальний банкір, заявляє: „4605. Через те що банк був змушений дедалі більше підвищувати свій процент, побоювання стали загальними; провінціальні банки збільшили свої грошові запаси, а також і суми банкнот; і багато хто з нас — ті, що звичайно тримали в себе, може, лиш кілька сотень фунтів золотом або банкнотами, — негайно почали нагромаджувати у своїх сейфах і конторках тисячі фунтів, бо панувала цілковита непевність щодо дисконту і здатності векселів циркулювати на ринку; і таким чином настало

[84] Тобто раніше спочатку встановлювався дивіденд, а потім з нього при виплаті з кожного акціонера вираховувався прибутковий податок; а після 1844 року спочатку сплачувався податок з усього зиску банку і потім вже розподілявся дивіденд „free of Income Tax“ [вільний від прибуткового податку]. Отже, в останньому випадку той самий номінальний процент вищий на суму податку. — *Ф. Е.*

загальне нагромадження грошових запасів". Один з членів комісії зауважує: „4691. Отже, яка б не була причина протягом останніх 12 років, результат у кожному разі був більше на користь еврея і торговця грішми, ніж на користь продуктивного класу взагалі".

В якій великій мірі торговці грішми використовують період кризи — про це каже Тук: „В металічному виробництві Уорвікшіра та Стаффордшіра в 1847 році багато замовлень на товари було відхилено, бо процент, який фабрикантові доводилося платити за дисконт своїх векселів, більше ніж поглинув би весь його зиск" (№ 5451).

Візьмімо тепер інший, уже раніше цитований парламентський звіт: „Report of Select Committee on Bank Acts, communicated from the Commons to the Lords, 1857" (далі цитується як: „Bank Committee" 1857). В ньому маємо таке свідчення пана Нормана, директора Англійського банку і головного світила серед прихильників currency principle:

„3635. Ви сказали, що додержуєтесь того погляду, що розмір процента залежить не від кількості банкнот, а від попиту і подання капіталу. Чи не будете ласкаві сказати, що ви розумієте під „капіталом", крім банкнот і металічних грошей? — Я гадаю, що звичайне визначення „капіталу" таке: товари або послуги, вживані у виробництві". — „3636. Чи, кажучи про рівень процента, ви охоплюєте всі товари словом „капітал"? — Всі товари, вживані у виробництві". — „3637. Чи розумієте ви все це під словом „капітал", коли говорите про розмір процента? — Авжеж. Припустім, що бавовняному фабрикантові потрібна бавовна для його фабрики; він, мабуть, роздобуде її таким способом, що дістане від свого банкіра позику і поїде з одержаними таким чином банкнотами до Ліверпуля і купить бавовну. Чого йому дійсно потрібно, так це бавовни; банкноти або золото йому потрібні тільки як засіб одержати бавовну. Або йому потрібні засоби, щоб оплатити своїх робітників; тоді він знову позичає банкноти і виплачує цими банкнотами заробітну плату своїм робітникам; робітникам, в свою чергу, потрібні харчі й житло, а гроші є засіб для оплати їх". — „3638. Але за гроші платяться проценти? — Звичайно, перш за все; але візьміть інший випадок. Припустім, що фабрикант купує бавовну в кредит, не беручи позики в банку; тоді ріжниця між ціною за готівку і ціною в кредит у момент скінчення строку становить міру процента. Процент існував би, навіть якби взагалі не існувало грошей".

Ця самовдоволена нісенітниця цілком гідна цієї опори currency principle. Насамперед геніальне відкриття, що банкноти або золото є засобом щось купити і що їх беруть у позику не задля них самих. І звідси має випливати, що розмір процента регулюється чим? Попитом і поданням товарів, про які ми досі знали тільки, що вони регулюють ринкові ціни товарів. Але з однаковими ринковими цінами товарів сполучні цілком різні

норми процента.— І далі така мудрість. На слушне зауваження: „Але за гроші платяться проценти“, яке, звичайно, містить у собі запитання: яке відношення має процент, який одержує банкір, що зовсім не торгує товарами, до цих товарів? І хіба не одержують грошей за однакові проценти фабриканти, які витрачають ці гроші на зовсім різних ринках, отже, на ринках, де панує цілком різне відношення між попитом і поданням уживаних у виробництві товарів? — на це питання наш тріумфуючий геній зауважує: якщо фабрикант купує бавовну в кредит, „тоді ріжниця між ціною за готівку і ціною в кредит у момент скінчення строку становить міру процента“. Навпаки. Існуюча норма процента, регулювання якої геній Нормана повинен пояснити, є масштаб ріжниці між ціною за готівку і ціною в кредит до скінчення строку. Спочатку треба продати бавовну по її ціні за готівку, а ця ціна визначається ринковою ціною, яка сама регулюється станом попиту й подання. Припустім, що ціна = 1000 фунтам стерлінгів. На цьому між фабрикантом і бавовняним маклером справа закінчується, оскільки йдеться про купівлю й продаж. Але сюди долучається друга операція. Операція між позикодавцем і позичальником. Вартість у 1000 фунтів стерлінгів дається фабрикантові в позику бавовною, а він повинен повернути її грішми, скажімо, через три місяці. А проценти за 1000 фунтів стерлінгів за три місяці, визначувані ринковою нормою процента, становитимуть тоді надбавку до і поверх ціни готівкою. Ціна бавовни визначається попитом і поданням. Але ціна позиченої вартості бавовни, ціна 1000 фунтів стерлінгів на три місяці, визначається нормою процента. І це — а саме, що сама бавовна перетворюється таким чином у грошовий капітал — служить для пана Нормана доказом того, що процент існував би, навіть якби взагалі не існувало грошей. Якби взагалі не існувало грошей, то в усякому разі не існувало б ніякої загальної норми процента.

Насамперед, вульгарне уявлення про капітал як про „товари, вживані у виробництві“. Оскільки ці товари фігурують як капітал, їх вартість як *капіталу*, в відміну від їх вартості як *товарів*, виражається в зиску, який одержується від їх продуктивного або торговельного застосування. І норма зиску безумовно завжди має деяке відношення до ринкової ціни куплених товарів і до їх попиту й подання, але визначається вона ще зовсім іншими обставинами. І що норма процента взагалі має свою межу в нормі зиску, — в цьому немає ніякого сумніву. Але нехай пан Норман прямо скаже нам, як визначається ця межа. А визначається вона попитом і поданням грошового капіталу *в відміну його* від інших форм капіталу. Але можна було б далі запитати: Як визначається попит і подання грошового капіталу? Що існує прихований зв'язок між поданням речового капіталу і поданням грошового капіталу,— в цьому немає ніякого сумніву, так само як і в тому, що попит промислових капіталістів на грошовий капітал визначається обставинами дійсного виробництва. Замість того, щоб пояснити нам це, Норман повчає нас тієї премудрості,

що попит на грошовий капітал не тотожний з попитом на гроші як такі; і тільки цієї премудрості, бо в замислах його, а також Оверстона та інших пророків теорії currency завжди таїться нечиста совість, намагання шляхом штучного законодавчого втручання зробити з засобу циркуляції як такого капітал і підвищити розмір процента.

Перейдімо тепер до лорда Оверстона, або, інакше, Samuel Jones Loyd'a, і послухаймо, як йому доводиться пояснювати, чому він бере 10% за свої „гроші", раз „капітал" у країні такий рідкий.

„3653. Коливання в нормі процента виникають з однієї з двох причин: із зміни в вартості капіталу" [чудесно! адже вартість капіталу, взагалі кажучи, і є якраз розмір процента! Отже, зміна в нормі процента виникає тут із зміни в нормі процента. „Вартість капіталу", як ми раніше показали, теоретично ніколи не розуміється інакше. Або, може, пан Оверстон під вартістю капіталу розуміє норму зиску,— тоді глибокодумний мислитель повертається до того, що норма процента регулюється нормою зиску!] „або із зміни в сумі наявних у країні грошей. Всі великі коливання розміру процента, великі або щодо тривалості або щодо амплітуди коливань, можуть бути явно зведені до змін у вартості капіталу. Не можна подати разючіших практичних ілюстрацій цього факта, як підвищення розміру процента в 1847 році і потім знову за останні два роки (1855—1856); менші коливання розміру процента, які виникають із зміни в сумі наявних грошей, є малі як щодо своєї амплітуди, так і щодо своєї тривалості. Вони відбуваються часто, і чим частіше, тим вони дійовіші для своєї мети". А саме, щоб збагачувати банкірів à la Оверстон. Шановний Samuel Gurney висловлюється про це перед Committee of Lords [комітетом вищої палати], „Commercial Distress" 1848/57 дуже наівно: „1324. Чи вважаєте ви, що великі коливання розміру процента, які мали місце в минулому році, були вигідні для банкірів та торговців грішми, чи ні? — Я думаю, що вони були вигідні для торговців грішми. Всі коливання в цій справі вигідні для тих, хто обізнаний у ній (to the knowing men)".—„1325. Чи не втрачає кінець-кінцем банкір при високому розмірі процента в наслідок збіднення своїх кращих клієнтів? — Ні, я не думаю, щоб такий результат мав місце в скількинебудь помітній мірі". — Voilà ce que parler veut dire [такий є сенс цих балачок].

Ми ще повернемось до питання про вплив, що його справляє сума наявних грошей на розмір процента. Але вже тепер необхідно зазначити, що Оверстон тут знов робить qui pro quo [сплутання]. Попит на грошовий капітал у 1847 році (до жовтня не було ніяких турбот про недостачу грошей, про „кількість наявних грошей", як він це вище назвав) збільшувався з різних причин. Подорожчання хліба, підвищення цін на бавовну, неможливість продати цукор в наслідок перепродукції, залізнична спекуляція і крах, переповнення зовнішніх ринків бавовняними

товарами, вищеописаний примусовий вивіз до Індії та примусовий довіз з Індії з однією тільки метою здобути бронзові векселі. Всі ці обставини, перепродукція в промисловості, так само як і недопродукція в землеробстві, отже цілком різні причини, викликали підвищення попиту на грошовий капітал, тобто на кредит і гроші. Підвищений попит на грошовий капітал мав свої причини в ході самого процесу виробництва. Але, яка б не була причина, саме попит на *грошовий* капітал викликав підвищення розміру процента, вартості грошового капіталу. Якщо Оверстон хоче сказати, що вартість грошового капіталу підвищилась, *тому що* вона підвищилась, то це — тавтологія. Якщо ж він під „вартістю капіталу“ розуміє тут підвищення норми зиску як причину підвищення розміру процента, то помилковість цього зразу ж виявиться. Попит на грошовий капітал, а тому „вартість капіталу“, можуть підвищитись, хоч зиск знижується; як тільки відносне подання грошового капіталу знижується, „вартість“ його підвищується. Оверстон хоче довести, що криза 1847 року і висока норма процента, яка супроводила її, ні трохи не залежали від „кількості наявних грошей“, тобто від постанов інспірованого ним банкового акта 1844 року; хоча в дійсності вони залежали від неї, оскільки страх перед вичерпанням банкового резерву — витвір Оверстона — долучив до кризи 1847—1848 рр. грошову паніку. Але тепер питання не в цьому. В наявності була нужда в грошовому капіталі, яка була спричинена надмірними розмірами операцій, порівняно з наявними засобами, і яка вибухла через порушення процесу репродукції в наслідок неврожаю, надмірного капіталовкладення в залізниці, перепродукції, особливо бавовняних товарів, індійської і китайської шахрайської торгівлі, спекуляції, надмірного довозу цукру і т. д. Тим, хто купив хліб, коли він коштував 120 шилінгів за квартер, бракувало тоді, коли він впав до 60 шилінгів, саме тих 60 шилінгів, які вони переплатили, і відповідного кредиту під заставу цього хліба. Зовсім не недостача в банкнотах заважала їм обернути свій хліб в гроші по старій ціні в 120 шилінгів. Так само стояла справа і з тими, хто довіз занадто багато цукру, який потім майже не можна було продати. Так само й у тих панів, які міцно вклали свій обіговий капітал (floating capital) у залізниці і щодо заміщення його в своєму „законному“ підприємстві поклалися на кредит. Все це для Оверстона виражається в „моральній свідомості підвищеної вартості його грошей“ („a moral sense of the enhanced value of his money“). Але цій підвищеній вартості грошового капіталу безпосередньо відповідала на другому боці знижена грошова вартість реального капіталу (товарного капіталу і продуктивного капіталу). Вартість капіталу в одній формі підвищилась, тому що вартість капіталу в другій формі знизилась. А Оверстон намагається обидві ці вартості різних родів капіталу ототожнити в єдиній вартості капіталу взагалі, і при тому таким способом, що протиставляє обидві ці вартості не-

достачі в засобах циркуляції, в наявних грошах. Але одна й та сама сума грошового капіталу може бути віддана в позику за допомогою дуже різних кількостей засобів циркуляції.

Візьмімо його приклад 1847 року. Офіціальний банковий процент був: у січні 3—3½%, в лютому 4—4½%, в березні здебільшого 4%, у квітні (паніка) 4—7½%, в травні 5—5½%, в червні загалом 5%, в липні 5%, в серпні 5—5½%, у вересні 5% з незначними коливаннями до 5¼, 5½, 6%, у жовтні 5, 5½, 7%, в листопаді 7—10%, у грудні 7—5%.—В цьому випадку процент підвищувався, тому що зиски зменшувались і грошові вартості товарів надзвичайно впали. Отже, якщо Оверстон каже тут, що розмір процента в 1847 році підвищився, тому що вартість капіталу підвищилась, то під вартістю капіталу він може тут розуміти тільки вартість грошового капіталу, а вартість грошового капіталу є саме розмір процента і ніщо інше. Але потім показується лисячий хвіст, і вартість капіталу ототожнюється з нормою зиску.

Щодо високого розміру процента, який платився в 1856 році, то Оверстон дійсно не знав, що він почасти був симптомом того, що з'явився такий вид рицарів кредиту, які сплачували процент не з зиску, а з чужого капіталу; всього лише за декілька місяців перед кризою 1857 року він твердив, що „стан справ цілком здоровий".

Далі він каже: „3722. Уявлення, ніби зиск підприємства знищується в наслідок підвищення розміру процента, в найвищій мірі помилкове. Поперше, підвищення розміру процента рідко буває довгочасним; подруге, якщо воно й буває довгочасним і значним, то по суті справи воно є підвищенням вартості капіталу; а чому підвищується вартість капіталу? Тому що підвищилась норма зиску".— Отже, тут ми, нарешті, дізнаємося, який сенс має „вартість капіталу". Зрештою, норма зиску може протягом довгого часу лишатись високою, але підприємницький дохід — упасти, а розмір процента підвищитись, так що процент поглине найбільшу частину зиску.

„3724. Підвищення розміру процента було наслідком колосального розширення в ділах нашої країни і великого підвищення норми зиску; і коли скаржаться, що підвищений розмір процента руйнує ті самі дві речі, які були його власною причиною, то це логічний абсурд, про який не знаєш, щó й сказати". — Це якраз настільки ж логічно, як коли б він сказав: Підвищена норма зиску була наслідком підвищення товарних цін спекуляцією, і коли скаржаться, що підвищення цін руйнує свою власну причину, а саме спекуляцію, то це логічний абсурд і т. д. Що річ може кінець-кінцем зруйнувати свою власну причину, це логічний абсурд тільки для лихваря, закоханого у високий процент. Величність римлян була причиною їх завоювань, а їх завоювання зруйнували їх величність. Багатство — причина розкоші, а розкіш руйнуюче впливає на багатство. Отакий мудрець! Ідіотизм сучасного буржуазного світу якнайкраще

характеризується тією пошаною, яку вселяла всій Англії „логіка“ мільйонера, цього dung-hill aristocrat'a [аристократа з смітника]. Зрештою, якщо висока норма зиску і розширення підприємств можуть бути причинами високого розміру процента, то звідси зовсім не випливає, що високий розмір процента є причина високого зиску. А питання полягає якраз у тому, чи не тривав і далі цей високий процент (як це дійсно показала криза) або навіть чи не піднявся він до своєї вищої точки після того, як від високої норми зиску вже не лишилося й помину.

„3718. Щодо значного підвищення норми дисконту, то це обставина, яка цілком і повністю виникає із збільшеної вартості капіталу, а причину цього збільшення вартості капіталу, я думаю, кожний може виявити з повною ясністю. Я вже згадував той факт, що за 13 років, протягом яких мав силу цей банковий акт, торгівля Англії зросла від 45 до 120 мільйонів фунтів стерлінгів. Подумайте про всі події, що про них говорять ці короткі цифрові дані; пригадайте колосальний попит на капітал, який викликав таке гігантське збільшення торгівлі; пригадайте також, що природне джерело подання для цього величезного попиту, а саме щорічні заощадження країни, було протягом останніх трьох або чотирьох років вичерпане на незисковні видатки для воєнних цілей. Я, признаюсь, вражений тим, що розмір процента не підвищився ще більше; або, іншими словами, я вражений тим, що скрута щодо капіталу в наслідок цих гігантських операцій не стала ще більшою, ніж ви її вже спостерігали“.

Яка дивовижна плутанина слів у нашого лихварського логіка! Він знову тут із своєю підвищеною вартістю капіталу! Як видно, він уявляє собі, що на одному боці відбувалось це колосальне розширення процесу репродукції, отже, нагромадження дійсного капіталу, а на другому боці стояв „капітал“, на який виник „колосальний попит“, щоб довести до кінця це таке гігантське збільшення торгівлі! А хіба це гігантське збільшення виробництва не становило самого збільшення капіталу, і якщо воно створило попит, то хіба воно разом з тим не створило й подання, і разом з тим навіть збільшеного подання грошового капіталу? Якщо розмір процента піднявся дуже високо, то це ж тільки тому, що попит на грошовий капітал ріс ще швидше, ніж подання, що, іншими словами, зводиться до того, що з розширенням промислового виробництва розширилось і провадження його на базі кредитної системи. Іншими словами, дійсне розширення промисловості спричинило збільшений попит на „позики“, і цей останній попит є, очевидно, те, що наш банкір розуміє під „колосальним попитом на капітал“. Звичайно, не розширення простого *попиту* на капітал підвищило експортну торгівлю з 45 до 120 мільйонів. І що розуміє Оверстон далі, коли каже, що поглинені Кримською війною щорічні заощадження країни становлять природне джерело подання для цього великого попиту? Поперше, чим нагромаджувала Англія з 1792 до 1815 року,

коли війна була зовсім інша, ніж невелика Кримська війна? Подруге, якщо природне джерело всохло, з якого ж джерела припливав капітал? Англія, як відомо, не брала позик у чужих націй. Але якщо поряд з природним джерелом існує ще й штучне, то це ж було б найприємнішим методом для нації користуватися природним джерелом для війни, а штучним — для справ. Якщо ж у наявності був тільки старий грошовий капітал, то хіба ж він міг високим розміром процента подвоїти свою продуктивність? Пан Оверстон, очевидно, гадає, що щорічні заощадження країни (які, однак, у цьому випадку нібито були спожиті) перетворюються тільки в грошовий капітал. Але якби не відбувалося дійсного нагромадження, тобто підвищення виробництва і збільшення засобів виробництва, то яка користь була б від нагромадження боргових вимог у грошовій формі на це виробництво?

Підвищення „вартості капіталу", яке випливає з високої норми зиску, Оверстон сплутує з підвищенням, яке випливає із збільшеного попиту на грошовий капітал. Цей попит може підвищитись з причин, цілком незалежних від норми зиску. Сам Оверстон наводить як приклад, що в 1847 році попит зріс в наслідок знецінення реального капіталу. Залежно від того, що для нього зручніше, він відносить вартість капіталу то до реального капіталу, то до грошового капіталу.

Нечесність нашого банкового лорда, разом з його обмеженою банкірською точкою зору, яку він дидактично підкреслює, виявляється далі ось у чому: „3728. (Запитання:) „Ви сказали, що, на вашу думку, норма дисконту не має істотного значення для купця; чи не будете ласкаві сказати, що ви вважаєте звичайною нормою зиску?" Пан Оверстон заявив, що відповісти на це питання „неможливо". — „3729. Припустім, пересічна норма зиску є 7 — 10%; тоді зміна норми дисконту з 2% до 7 чи 8% мусить істотно вплинути на норму зиску, — чи не так?" [Само питання сплутує норму підприємницького доходу і норму зиску і випускає з уваги, що норма зиску є спільним джерелом процента і підприємницького доходу. Норма процента може лишити без зміни норму зиску, але не підприємницький дохід. Відповідь Оверстона:] „Поперше, ділові люди не стануть платити такої норми дисконту, яка забирає в них значну частину їх зиску; вони краще припинять свої підприємства". [Звичайно, якщо вони можуть це зробити, не руйнуючи себе. Поки їх зиск високий, вони платять дисконт, тому що хочуть цього, а якщо він низький, то вони платять, тому що мусять платити.] „Що значить дисконт? Чому хтось дисконтує вексель?... Тому що він хоче одержати більший капітал"; [Стій! тому що він хоче антиципувати зворотний приплив у грошовій формі свого міцно вкладеного капіталу і уникнути припинення свого підприємства. Тому що він мусить покрити платежі, яким надійшов строк. Збільшення капіталу він бажає тільки тоді, коли справи йдуть добре, або — якщо він спекулює на чужий капітал — навіть тоді коли вони йдуть погано.

Дисконт ні в якому разі не є тільки засіб для розширення підприємства.] „А чому він хоче одержати владу над більшим капіталом? Тому що він хоче застосувати цей капітал; а чому він хоче застосувати цей капітал? Тому що це для нього зисковно; але це не було б для нього зисковно, коли б дисконт поглинав його зиск“.

Цей самовдоволений логік припускає, що векселі дисконтуються тільки для розширення підприємства, і що підприємство розширюється тому, що воно зисковне. Перше припущення — хибне. Звичайний підприємець дисконтує, щоб антиципувати грошову форму свого капіталу і тим підтримувати процес репродукції в русі; не для того, щоб розширити підприємство або роздобути додатковий капітал, а для того, щоб урівноважити кредит, який він дає, кредитом, який він бере. І якщо він схоче розширити своє підприємство в кредит, то дисконт векселів дасть йому мало користі, бо це ж тільки перетворення грошового капіталу, який уже є в його руках, з однієї форми в другу; він краще візьме тверду позику на довший час. Рицар кредиту, звичайно, дисконтуватиме свої бронзові векселі, щоб розширити своє підприємство, щоб покрити одне дуте підприємство другим; не для того, щоб одержати зиск, а щоб одержати в своє розпорядження чужий капітал.

Ототожнивши таким чином дисконт з позикою додаткового капіталу (а не з перетворенням у гроші готівкою векселів, які репрезентують капітал), пан Оверстон одразу, як тільки за нього цупко візьмешся, відступає назад. — „3730. (Запитання:) Хіба купці не змушені, раз узявшись до справи, продовжувати протягом певного часу свої операції, не зважаючи на тимчасове підвищення розміру процента? — (Оверстон:) Немає ніякого сумніву, що коли при якійсь окремій операції хтонебудь може одержати в своє розпорядження капітал за нижчий розмір процента замість високого розміру процента, то, беручи справу з цієї обмеженої точки зору, це для нього приємно“. — Зате яка необмежена є точка зору пана Оверстона, коли він раптом під „капіталом“ розуміє тільки свій банкірський капітал і тому вважає людину, яка дисконтує в нього векселі, за людину без капіталу, тому що її капітал існує в товарній формі або тому, що грошовою формою її капіталу є вексель, який пан Оверстон перетворює в іншу грошову форму.

„3732. Чи не можете ви, в зв'язку з банковим актом 1844 року, вказати, яке було приблизно відношення розміру процента до золотого резерву банку; чи вірно, що коли золота в банку було 9 чи 10 мільйонів, розмір процента був 6 чи 7%, а коли золота було 16 мільйонів, процент стояв на рівні приблизно 3 — 4%?“ [Той, що запитує, хоче примусити його пояснити розмір процента, оскільки на нього впливає кількість золота в банку, розміром процента, оскільки на нього впливає вартість капіталу.] — „Я не скажу, що це так... але коли б це було так, то, на мою

думку, ми мусили б ужити ще суворіших заходів, ніж ті, які були вжиті в 1844 році; бо коли б було вірно, що чим більший золотий запас, тим нижчий розмір процента, тоді ми мусили б, відповідно до цього погляду на справу, взятися до роботи і підвищити золотий запас до необмеженої суми, і тоді ми знизили б процент до 0". Той, що запитує, Cayley, ніскільки не збентежений цим невдалим дотепом, продовжує: „3733. Коли б це було так і коли припустити, що банкові були б повернуті 5 мільйонів золотом, то на протязі ближчих шести місяців золотий запас досяг би приблизно 16 мільйонів, і коли припустити, що розмір процента в наслідок цього впав би до 3—4%, то як можна було б тоді твердити, що падіння розміру процента походить від великого скорочення справ?—Я сказав, що недавнє значне підвищення розміру процента, а не падіння розміру процента, тісно зв'язане з великим розширенням справ". — Але Cayley ось що казав: якщо підвищення розміру процента, разом з скороченням золотого запасу, є ознака розширення справ, то падіння розміру процента, разом з розширенням золотого запасу, мусить бути ознакою скорочення справ. На це у Оверстона не знайшлося ніякої відповіді. „3736. (Запитання:) Здається, ви (в тексті весь час Your Lordship [ваша лордська вельможність]) сказали, що гроші є знаряддя для одержання капіталу". [Це хибний погляд — вважати гроші за знаряддя; вони — форма капіталу]. „При зменшенні золотого запасу [Англійського банку] чи не полягає велика трудність, навпаки, в тому, що *капіталісти* не можуть дістати грошей? — [Оверстон:] Ні; це — не капіталісти, а некапіталісти шукають де добути грошей; а чому вони шукають грошей?.. Тому що за допомогою грошей вони здобувають владу над капіталом капіталіста, щоб провадити справу людей, які не є капіталістами". — Тут він якраз пояснює, що фабриканти і купці не є капіталісти і що капітал капіталіста, це — тільки грошовий капітал. — „3737. Хіба ж ті особи, що виставляють векселі, не капіталісти? — Особи, що виставляють векселі, можуть бути капіталістами, а можуть і не бути". Тут він добре заплутався.

Далі його запитують, чи векселі купців не репрезентують товарів, які вони продали або відправили морем. Він заперечує те, щоб ці векселі цілком так само репрезентували вартість товарів, як банкноти золото (3740, 3741). Це трохи безстидно.

„3742. Чи не є метою купця одержати гроші? — Ні; одержання грошей не є метою при виставлянні векселя; одержання грошей, це — мета при дисконтуванні векселів". Виставляння векселів, це — перетворення товару в форму кредитних грошей, як дисконтування векселів є перетворенням цих кредитних грошей в інші, а саме в банкноти. В усякому разі пан Оверстон тут визнає, що мета дисконтування є одержання грошей. Раніше він допускав дисконт не для того, щоб перетворити капітал

з однієї форми в другу, а тільки для того, щоб одержати додатковий капітал.

„3743. В чому головне бажання ділового світу під гнітом паніки, яка, за вашими свідченнями, мала місце в 1825, 1837 і 1839 роках; чи ділові люди мають на меті одержати в своє розпорядження капітал чи законні платіжні гроші? — Вони мають на меті одержати владу над капіталом, щоб провадити далі свої підприємства". — Їх мета — це одержання засобів для оплати векселів, яким надійшов строк, виставлених на них самих, з огляду на виниклу недостачу в кредиті, і щоб не бути змушеними продати свої товари нижче ціни. Якщо вони самі взагалі не мають капіталу, то разом з платіжними засобами вони, звичайно, одержують одночасно капітал, бо вони одержують вартість без еквіваленту. Вимога на гроші як такі полягає завжди тільки в бажанні перетворити вартість з форми товару або боргових вимог у форму грошей. Тим то — навіть залишаючи осторонь кризи — існує велика ріжниця між одержанням капіталу в позику і дисконтом, який тільки здійснює перетворення грошових вимог з однієї форми в другу або в дійсні гроші.

[Я — упорядник — дозволяю собі вставити тут зауваження. У Нормана, як і в Лойд-Оверстона, банкір завжди виступає як той, хто „дає капітал у позику", а його клієнт — як той, хто вимагає від нього „капіталу". Так, за Оверстоном, хтось дисконтує через банкіра вексель, „тому що бажає одержати *капітал*" (3729), і такій людині дуже приємно, якщо вона „може одержати *розпорядження над капіталом* за низький процент" (3730). „Гроші є знаряддя для одержання *капіталу*" (3736), а при паніці головне бажання ділового світу — це „одержати владу над *капіталом*" (3743). При всій плутанині у Лойд-Оверстона відносно того, що таке капітал, все ж досить ясно видно, що те, що банкір дає своєму діловому клієнтові, він називає капіталом, капіталом, якого клієнт раніше не мав і який дано йому в позику, капіталом, додатковим до того, яким клієнт порядкував досі.

Банкір настільки звик фігурувати як розподілювач — у формі надання позик — вільного в грошовій формі суспільного капіталу, що всяка функція, при якій він віддає гроші, здається йому наданням позики. Всі гроші, які він виплачує, здаються йому позикою. Якщо гроші витрачені безпосередньо на позику, то це буквально вірно. Якщо ж гроші витрачені на дисконт векселів, то для нього самого це дійсно є позика до скінчення строку векселя. Таким шляхом у його голові зміцнюється уявлення, що він не може робити ніяких платежів, які не були б позикою. І при тому позикою не тільки в тому розумінні, що кожне застосування грошей з метою одержання процента або зиску з економічної точки зору розглядається як позика, яку відповідний володілець грошей як приватна особа дає самому собі як підприємцеві; — а позикою в тому певному розумінні, що

банкір передає клієнтові в позику певну суму, яка настільки ж збільшує капітал, який є в розпорядженні клієнта.

Саме це уявлення, перенесене з банкірської контори в політичну економію, створило спірне питання, яке вносить плутанину: чи те, що банкір дає грішми-готівкою в розпорядження свого клієнта, є капітал чи просто гроші, засоби циркуляції, currency? Щоб вирішити це — по суті просте — спірне питання, ми мусимо стати на точку зору клієнта банку. Все залежить від того, чого він вимагає і що він одержує.

Якщо банк згоджується дати клієнтові позику просто під його особистий кредит, без забезпечення з його боку, то справа ясна. Він безумовно одержує позику певної величини вартості як додаток до свого капіталу, який він застосовував досі. Він одержує позику в грошовій формі; отже, він одержує не тільки гроші, але й грошовий *капітал.*

Якщо він одержує позику, видану під заставу цінних паперів і т. д., то це є позика в тому розумінні, що йому виплачуються гроші під умовою їх зворотної сплати. Але це не є позика капіталу. Бо цінні папери також репрезентують капітал, і при тому на більшу суму, ніж позика. Отже, одержувач дістає меншу капітальну вартість, ніж дає в заставу; це для нього ні в якому разі не є придбанням додаткового капіталу. Він робить цю операцію не тому, що йому потрібен капітал — він уже має його в своїх цінних паперах, а тому, що йому потрібні гроші. Отже, в цьому випадку перед нами позика *грошей*, а не капіталу.

Якщо ж позика дається під дисконт векселів, тоді зникає і *форма* позики. Перед нами проста купівля і продаж. За допомогою передатного напису вексель переходить у власність банку, а гроші — у власність клієнта; про повернення клієнтом грошей немає й мови. Якщо клієнт векселем або іншим подібним знаряддям кредиту купує гроші-готівку, то це така ж позика, не більше й не менше, як, коли б він купив гроші-готівку якимнебудь іншим своїм товаром — бавовною, залізом, хлібом. І менш за все тут може бути мова про позику *капіталу.* Всяка купівля і продаж між торговцем і торговцем є передача капіталу. Позика ж має місце тільки тоді, коли передача капіталу відбувається не взаємно, а однобічно і на якийсь час. Отже, позика капіталу за допомогою дисконту векселів може мати місце тільки тоді, коли вексель є бронзовий вексель, який зовсім не репрезентує проданих товарів, а такого векселя не візьме жоден банкір, якщо він знатиме, що це за вексель. Отже, при нормальній дисконтній операції клієнт банку не одержує ніякої позики, ні капіталом, ні грішми; він одержує гроші за проданий товар.

Отже, випадки, коли клієнт вимагає і одержує від банку капітал, дуже ясно відрізняються від тих випадків, коли він одержує в позику просто гроші або купує гроші в банку. І тому що саме пан Лойд-Оверстон мав звичай давати в позику свої

фонди без покриття тільки в найрідкіших випадках (він був банкіром моєї фірми в Манчестері), то так само ясно й те, що його прекрасні описи тих мас капіталу, які великодушні банкіри позичають фабрикантам, що потребують капіталу, є лукава брехня.

Зрештою, в розділі XXXII Маркс каже по суті те саме: „Попит на засоби платежу є просто попит на *перетворення в гроші,* оскільки купці й виробники можуть дати добре забезпечення; він є попит на *грошовий капітал,* оскільки вони не дають такого забезпечення, оскільки, отже, позика засобів платежу дає їм не тільки *грошову форму,* а *еквівалент,* — в будь-якій формі, — якого їм не вистачає для платежу". — Далі, в розділі XXXIII: „При розвиненому кредиті, коли гроші концентруються в руках банків, банки, *принаймні номінально,* авансують гроші. Це авансування стосується тільки тих грошей*, що перебувають в циркуляції. Це — авансування *засобів циркуляції,* а не авансування капіталів, які циркулюють за допомогою цих засобів". — Пан Chapmann, який мусить це знати, також підтверджує вищенаведене розуміння дисконтної справи: „Bank Committee" 1857: „У банкіра є вексель, банкір *купив вексель*". Evidence. Запитання 5139.

А втім, ми ще повернемось до цієї теми в розділі XXVIII — *Ф. Е.*]

„3744. Чи не будете ласкаві описати, що ви в дійсності розумієте під висловом капітал? — (Відповідь Оверстона:) Капітал складається з різних товарів, за допомогою яких підтримується хід підприємства (capital consists of various commodities, by the means of which trade is carried on); буває капітал основний і буває капітал обіговий. Ваші кораблі, ваші доки, ваші верфі — основний капітал; ваші харчові продукти, ваш одяг і т. д. — обіговий капітал".

„3745. Чи має відплив золота за кордон шкідливі наслідки для Англії? — Ні, якщо з цим словом зв'язується раціональне розуміння". [Тепер з'являється стара теорія грошей Рікардо]... „При природному стані речей гроші всього світу розподіляються між різними країнами світу в певних пропорціях; пропорції ці такого роду, що при подібному розподілі" [грошей] „зносини між якою-небудь країною, з одного боку, і всіма іншими країнами світу, з другого боку, є простий обмін; але існують впливи, які час від часу порушують цей розподіл, і якщо такі впливи виникають, то частина грошей даної країни відпливає в інші країни". — „3746. Ви уживаєте тепер вислову: гроші. Якщо я раніше зрозумів вас правильно, ви називали це втратою капіталу. — Що я називав втратою капіталу?" — „3747. Відплив золота. — Ні, я цього не казав. Якщо ви золото вважаєте за капітал, тоді це, без сумніву,

* В першому німецькому виданні: „не стосується тих грошей"; виправлено на підставі цитованого тексту і рукопису Маркса. *Примітка ред. нім. вид. ІМЕЛ.*

втрата капіталу; це — віддача певної частини благородного металу, з якого складаються світові ґроші“.— „3748. Хіба ви раніше не сказали, що зміна норми дисконту є проста ознака зміни вартості капіталу? — Так“. — „3749. І що норма дисконту взагалі змінюється із зміною золотого запасу в Англійському банку? — Так; але я вже сказав, що коливання розміру процента, які виникають із зміни кількості грошей в країні“ [отже, під цим він тут розуміє кількість дійсного золота] „дуже незначні...“

„3750. Отже, ви хочете сказати, що відбулося зменшення капіталу, якщо відбулося довгочасніше, але все ж тільки тимчасове підвищення дисконту понад звичайну норму? — Зменшення в певному розумінні слова. Змінилось відношення між капіталом і попитом на нього; але можливо, що в наслідок збільшеного попиту, а не в наслідок зменшення кількості капіталу“. [Алеж тільки що капітал прирівнювався до грошей або до золота, а трохи раніше підвищення розміру процента пояснювалось високою нормою зиску, яка виникла з розширення, а не з скорочення справ або капіталу].

„3751. Який це капітал ви маєте тут спеціально на увазі? — Це цілком залежить від того, який капітал потрібен кожній окремій людині. Це — капітал, який нація має в своєму розпорядженні, щоб продовжувати свої справи, і якщо ці справи розростаються вдвоє, то мусить настати велике збільшення попиту на капітал, потрібний для дальшого провадження цих справ“. [Цей хитромудрий банкір спочатку збільшує вдвоє справи, а далі після цього попит на капітал, яким вони мають бути подвоєні. Він завжди бачить перед собою тільки свого клієнта, який вимагає від пана Лойда більшого капіталу, щоб подвоїти свої справи].— „Капітал — те саме, що й усякий інший товар“ [алеж капітал, на думку пана Лойда, є не що інше, як загальна сума товарів]; „він змінюється у своїй ціні“ [отже, товари двічі змінюються в ціні: один раз — як товари, другий раз — капітал], „залежно від попиту й подання“.

„3752. Коливання в нормі дисконту взагалі стоять в зв'язку з коливанням суми золота у сховищах банку. Чи є це той капітал, що ви маєте на увазі? — Ні“. — „3753. Чи можете ви навести такий приклад, коли б в Англійському банку був нагромаджений великий запас капіталу і одночасно норма дисконту стояла б високо? — В Англійському банку нагромаджують не капітал, а гроші“. — „3754. Ви сказали, що розмір процента залежить від кількості капіталу; чи не будете ласкаві сказати, який капітал ви маєте на увазі, і чи не можете ви навести приклад, коли б у банку лежав великий запас золота і одночасно розмір процента стояв би високо? — Дуже ймовірно“ (аґа!), „що нагромадження золота в банку може збігатися з низьким розміром процента, бо період незначного попиту на капітал“ [саме грошовий капітал; час, про який тут іде мова — роки 1844 і 1845 — був часом процвітання] „є період, протягом якого, зви-

чайно, можна нагромаджувати той засіб або знаряддя, за допомогою якого панують над капіталом". — „3755. Отже, ви гадаєте, що не існує ніякого зв'язку між нормою дисконту і кількістю золота у сховищах банку? — Зв'язок може існувати, але це не принципіальний зв'язок"; [проте, його банковий акт 1844 року зводить саме в принцип Англійського банку регулювання розміру процента залежно від кількості золота, яким володіє банк] „вони можуть збігатися в часі (there may be a coincidence of time)". — „3758. Отже, ви хочете сказати, що труднощі для купців тут у країні, в періоди недостачі грошей, в наслідок високої норми дисконту, полягають у тому, щоб одержати капітал, а не в тому, щоб одержати гроші? — Ви змішуєте дві речі, які я в цій формі не об'єдную; трудність полягає в тому, щоб одержати капітал, і так само трудно одержати гроші... Трудність одержати гроші і трудність одержати капітал — це та сама трудність, розглядувана на двох різних ступенях її розвитку". — Тут рибка знову кріпко впіймалась. Перша трудність — це дисконтувати вексель або одержати позику під заставу товарів. Трудність ця полягає в тому, щоб перетворити в гроші капітал або торговельний знак вартості капіталу. І ця трудність виражається, між іншим, у високому розмірі процента. Але раз гроші одержано, то в чому тоді полягає друга трудність? Якщо справа йде тільки про платіж, то хіба хтонебудь зустрічає трудність у тому, щоб позбутися своїх грошей? А якщо справа йде про купівлю, то хіба хтонебудь у період кризи зустрічає трудність купити товар? І якщо навіть припустити, що це стосується окремого випадку подорожчання хліба, бавовни і т. д., то ж ця трудність могла б виявлятись не в вартості грошового капіталу, тобто не в розмірі процента, а тільки в ціні товару; і ця трудність переборюється ж тим, що в нашого ділка тепер є гроші для купівлі товару.

„3760. Алеж вища норма дисконту не збільшує трудності одержати гроші? — Вона збільшує трудність одержати гроші, але справа йде не про володіння грішми; гроші тільки форма" [і ця форма дає зиск у кишеню банкіра], „в якій виражається ця збільшена трудність одержати капітал у складних відносинах цивілізованого порядку".

„3763. [Відповідь Оверстона:] Банкір є посередник, який, з одного боку, одержує вклади, а з другого боку, застосовує ці вклади, довіряючи їх *у формі капіталу* в руки осіб, які і т. д.".

Тут ми бачимо, нарешті, щó *він* розуміє під капіталом. Він перетворює гроші в капітал, „довіряючи їх" або, висловлюючись менш евфемістично, віддаючи їх в позику за проценти.

Сказавши раніше, що зміна норми дисконту по суті не стоїть в зв'язку із зміною суми золотого запасу банку або кількості наявних грошей, а щонайбільше збігається з нею в часі, пан Оверстон повторює:

„3805. Якщо кількість грошей у країні зменшується в наслідок їх відпливу, то їх вартість підвищується, і Англійський банк мусить пристосуватись до цієї зміни в вартості грошей“. [Отже, в вартості грошей *як капіталу,* іншими словами, в розмірі процента, бо вартість грошей *як грошей,* порівняно з товарами, лишається та сама, що й раніше.] „Технічно це виражають так, що банк підвищує розмір процента“.

„3819. Я ніколи не змішую їх одне з одним“.— Тобто гроші і капітал, з тієї простої причини, що він їх ніколи не розрізняє.

„3834. Дуже велика сума, яку довелося заплатити“ [за хліб в 1847 році] „за необхідні засоби існування країни і яка *в дійсності була капіталом*“.

„3841. Коливання в нормі дисконту мають, безсумнівно, дуже тісний зв'язок з станом золотого резерву“ [Англійського банку], „бо стан резерву є показником збільшення або зменшення наявної в країні кількості грошей; і в тій самій пропорції, в якій збільшується чи зменшується кількість грошей у країні, падає або підвищується вартість грошей, і банкова норма дисконту пристосовується до цього“. — Отже, тут Оверстон визнає те, що він категорично заперечував у своєму свідченні № 3755.—„3842. Між тим і другим існує тісний зв'язок“. — А саме між кількістю золота в Issue department [емісійному департаменті Англійського банку] і резервом банкнот у Banking department [власне банковому департаменті]. Тут він пояснює зміну в розмірі процента зміною в кількості грошей. При цьому він каже неправду. Резерв може зменшитись, тому що в країні збільшується кількість циркулюючих грошей. Це має місце тоді, коли публіка бере більше банкноти, а металічний запас не зменшується. Але в такому випадку підвищується розмір процента, тому що банковий капітал Англійського банку за законом 1844 року обмежений. Але про це він не повинен би був говорити, бо в наслідок цього закону обидва департаменти банку не мають між собою нічого спільного.

„3859. Висока норма зиску завжди викликатиме великий попит на капітал; великий попит на капітал підвищить його вартість“.— Отже, такий є, нарешті, зв'язок між високою нормою зиску і попитом на капітал, як його собі уявляє Оверстон. Але ось, наприклад, в 1844 — 1845 рр. у бавовняній промисловості панувала висока норма зиску, тому що при великому попиті на бавовняні товари бавовна-сирець була дешева і лишилась дешевою. Вартість капіталу (а, як ми це вже бачили вище, Оверстон називає капіталом те, чого кожний потребує для свого підприємства), отже, в даному разі вартість бавовни-сирця, не підвищилась для фабриканта. Ця висока норма зиску могла заохотити якогось бавовняного фабриканта позичити грошей для розширення свого підприємства. В такому разі підвищився б його попит на *грошовий* капітал і ні на що інше.

„3889. Золото може бути й не бути грішми, цілком так само як папір може бути і не бути банкнотою“.

„3896. Отже, чи правильно я вас розумію, що ви відмовляєтесь від того положення, яким ви аргументували в 1840 році: що коливання в кількості банкнот Англійського банку, які перебувають у циркуляції, повинні відбуватись відповідно до коливань у сумі золотого запасу?— Я відмовляюсь від цього положення остільки... оскільки при сучасному стані наших знань ми мусимо додати до банкнот, які перебувають в циркуляції, ще й ті банкноти, які лежать у банковому резерві Англійського банку". Це — пречудово. Довільна постанова, що банк може випустити стільки паперових банкнот, скільки в нього є золота в сховищах, і ще на 14 мільйонів крім того, зумовлює, звичайно, те, що випуск банком банкнот коливається разом з коливаннями золотого запасу. Але тому що „сучасний стан наших знань" ясно показав, що кількість банкнот, яку згідно з цією постановою банк може фабрикувати (і яку Issue department передає в Banking department),— що ця циркуляція між обома департаментами Англійського банку, яка коливається разом з коливаннями золотого запасу, не визначає коливань циркуляції банкнот поза стінами Англійського банку, то ця остання, дійсна циркуляція, тепер для адміністрації банку не має значення, і вирішальною стає тільки циркуляція між обома департаментами банку, відмінність якої від дійсної циркуляції відбивається на резерві. Для зовнішнього світу ця циркуляція важлива лиш остільки, оскільки резерв показує, наскільки банк наблизився до встановленого законом максимуму випуску банкнот і скільки клієнти банку можуть ще одержати з Banking department.

Ось блискучий приклад mala fides [несумлінності] Оверстона:

„4243. Чи коливається, на вашу думку, кількість капіталу від одного місяця до другого в такій мірі, щоб вартість його в наслідок цього могла змінитися так, як ми це бачили за останні роки на коливаннях норми дисконту? — Співвідношення між попитом і поданням капіталу може, безсумнівно, коливатися навіть в короткі періоди часу... Якщо Франція завтра оповістить, що вона хоче одержати дуже велику позику, то це, безсумнівно, відразу ж спричинить в Англії велику зміну *в вартості грошей, тобто в вартості капіталу*".

„4245. Якщо Франція оповістить, що їй негайно потрібно для якоїнебудь мети на 30 мільйонів товарів, то виникне, вживаючи більш наукового і простішого вислову, великий попит на *капітал*".

„4246. *Капітал,* який Франція хотіла б купити за допомогою своєї позики,— це *одна* справа; *гроші,* на які Франція купує його,— це *інша* справа; що ж змінює свою вартість,— *гроші* чи ні?— Ми знову вертаємось до старого питання, і я гадаю, що це питання підходить більше для кабінету вченого, ніж для цього залу засідань комітету". І з цими словами він виходить, але не до кабінету вченого[85].

[85] Докладніше про плутанину понять у Оверстона в питаннях капіталу — в кінці XXXII розділу.— *[Ф. Е.]*

Розділ двадцять сьомий

РОЛЬ КРЕДИТУ В КАПІТАЛІСТИЧНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Загальні зауваження, які ми досі зробили з приводу кредиту, були такі:

I. Необхідність утворення кредиту для опосереднення вирівнення норми зиску або руху цього вирівнення, на чому грунтується все капіталістичне виробництво.

II. Скорочення витрат циркуляції.

1) Головними витратами циркуляції є самі гроші, оскільки вони самі мають вартість. Гроші заощаджуються за допомогою кредиту трояким способом.

А. Тим, що для значної частини операцій вони зовсім відпадають.

В. Тим, що прискорюється циркуляція засобів циркуляції[86]. Почасти це збігається з тим, що доведеться сказати в пункті 2. З одного боку, це прискорення — технічне; тобто при незмінних величині й кількості дійсних товарних оборотів, які опосереднюють споживання, менша кількість грошей або грошових знаків виконує ту саму службу. Це зв'язано з технікою банкової справи. З другого боку, кредит прискорює швидкість метаморфози товарів і разом з тим швидкість грошової циркуляції.

С. Заміщенням золотих грошей паперовими.

2) Прискорення, за допомогою кредиту, окремих фаз циркуляції або метаморфози товарів, потім метаморфози капіталу, і разом з тим прискорення процесу репродукції взагалі. (З другого боку, кредит дозволяє на більший строк відділяти один від одного акти купівлі й продажу і служить через це базою спекуляції.) Скорочення резервних фондів, що можна розглядати двояко: з одного боку, як зменшення знаряддя циркуляції, з другого боку, як скорочення тієї частини капіталу, яка завжди повинна існувати в грошовій формі.[87]

---

[86] „Пересічна циркуляція банкнот Французького банку становила в 1812 році: 106 538 000 франків; в 1818 році: 101 205 000 франків, тимчасом як грошовий обіг, загальна сума всіх надходжень і платежів, становив в 1812 році: 2 837 712 000 франків; в 1818 році: 9 665 030 000 франків. Отже, діяльність обігу у Франції в 1818 році відносилась до діяльності обігу в 1812 році як 3 : 1. Великим регулятором швидкості циркуляції є кредит... Цим пояснюється, чому сильне тиснення на грошовий ринок звичайно збігається з цілком заповненою циркуляцією" („The Currency Theory Reviewed etc.", стор. 65).— „Між вереснем 1833 року і вереснем 1843 року в Великобританії виникло близько 300 банків, які випускали власні банкноти; наслідком цього було скорочення в циркуляції банкнот на $2^1/_2$ мільйони; наприкінці вересня 1833 року вона становила: 36 035 244 фунтів стерлінгів, а наприкінці вересня 1843 року: 33 518 544 фунтів стерлінгів" (там же, стор. 53). — „Дивовижна діяльність шотландської циркуляції дає їй змогу за допомогою 100 фунтів стерлінгів виконати таку ж кількість грошових операцій, для якої в Англії потрібно 420 фунтів стерлінгів" (там же, стор. 55. Це останнє стосується тільки до технічного боку операції).

[87] „До заснування банків сума капіталу, потрібна для функціонування знаряддя циркуляції, завжди була більша, ніж цього вимагала дійсна товарна циркуляція" („*Economist*", 1845, стор. 238).

III. Утворення акційних товариств. Звідси:

1) Неймовірне розширення розмірів виробництва і підприємств, які для поодиноких капіталів були неможливі. Разом з тим такі підприємства, які раніше були державними підприємствами, стають суспільними.

2) Капітал, який сам по собі грунтується на суспільному способі виробництва і передбачає суспільну концентрацію засобів виробництва та робочих сил, набирає тут безпосередньо форми суспільного капіталу (капіталу безпосередньо асоційованих індивідів) у протилежність до приватного капіталу, а його підприємства виступають як суспільні підприємства у протилежність до приватних підприємств. Це — скасування (Aufhebung) капіталу як приватної власності в межах самого капіталістичного способу виробництва.

3) Перетворення дійсно функціонуючого капіталіста в простого управителя, завідувача чужим капіталом, а власників капіталу — в простих власників, у простих грошових капіталістів. Якщо навіть одержувані ними дивіденди містять у собі процент і підприємницький дохід, тобто весь зиск (бо утримання управителя є, або має бути, просто заробітною платою за певного роду вправну працю, ціна якої регулюється на ринку праці, як і ціна всякої іншої праці), то все ж весь цей зиск одержується тільки в формі процента, тобто як проста винагорода за власність на капітал, яка таким чином цілком відокремлюється від функції в дійсному процесі репродукції, подібно до того як ця функція в особі управителя відокремлюється від власності на капітал. Таким чином зиск виступає (вже не одна тільки частина його, процент, який дістає своє виправдання в зиску позичальника) як просте привласнення чужої додаткової праці, яке виникає з перетворення засобів виробництва в капітал, тобто з їх відчуження від дійсних виробників, з їх протилежності як чужої власності до всіх дійсно діючих у виробництві індивідів, від управителя до останнього поденника. В акційних товариствах функція відокремлена від власності на капітал, отже й праця цілком відокремлена від власності на засоби виробництва і на додаткову працю. Це — результат найвищого розвитку капіталістичного виробництва, необхідний перехідний пункт до зворотного перетворення капіталу у власність виробників, але вже не у приватну власність поодиноких виробників, а в їх власність як асоційованих виробників, у безпосередньо суспільну власність. З другого боку, це перехідний пункт до перетворення всіх функцій у процесі репродукції, досі ще зв'язаних з власністю на капітал, у прості функції асоційованих виробників, у суспільні функції.

Раніше ніж піти далі, слід ще відзначити такий економічно важливий факт: через те що зиск набирає тут чисту форму процента, то такі підприємства можливі й тоді, коли вони дають самий тільки процент, і це — одна з тих причин, які затримують падіння

загальної норми зиску, тому що ці підприємства, в яких сталий капітал стоїть у такій колосальній пропорції до змінного, не повинні неодмінно брати участь у вирівненні загальної норми зиску.

[З того часу, як Маркс написав ці рядки, розвинулися, як відомо, нові форми промислового виробництва, які являють собою другий і третій ступінь акційного товариства. Щоденно зростаючій швидкості, з якою нині в усіх галузях великої промисловості може бути збільшене виробництво, протистоїть дедалі більша повільність розширення ринку для цієї збільшеної кількості продуктів. Що промисловість виготовляє за місяці, те ринок ледве може поглинути за кілька років. До цього долучається політика охоронних мит, за допомогою якої кожна промислова країна відгороджує себе від інших, і особливо від Англії, і ще штучно підвищує вітчизняну виробничу спроможність. Наслідком цього є загальна хронічна перепродукція, низькі ціни, падаючий і навіть зовсім зникаючий зиск; одним словом, здавна уславлена свобода конкуренції дійшла свого кінця і мусить сама оповістити про своє явне скандальне банкрутство. І при тому таким чином, що в кожній країні великі промисловці певної галузі об'єднуються в картель для регулювання виробництва. Комітет твердо встановлює кількість товарів, яку має виробляти кожне підприємство, і розподіляє остаточно замовлення, що надходять. В окремих випадках утворювались іноді навіть міжнародні картелі, так, наприклад, між англійською і німецькою залізною промисловістю. Але й цієї форми усуспільнення виробництва було недосить. Протилежність інтересів окремих фірм занадто часто проривала її і відновлювала конкуренцію. Так дійшли до того, що в окремих галузях, де це дозволяв ступінь виробництва, стали концентрувати сукупне виробництво цієї галузі підприємств в одно велике акційне товариство з єдиним керівництвом. В Америці це здійснювалось уже не раз, в Европі найбільшим прикладом цього досі є United Alcali Trust, який сконцентрував усе британське виробництво калію в руках одної-єдиної фірми. Колишні власники — більше тридцяти — окремих підприємств за всі свої капіталовкладення одержали в акціях їх встановлену за оцінкою вартість, загалом до 5 мільйонів фунтів стерлінгів, які представляють основний капітал тресту. Технічна адміністрація лишається в старих руках, а комерційне керівництво сконцентроване в руках генеральної дирекції. Обіговий капітал (floating capital) на суму приблизно в один мільйон фунтів стерлінгів був запропонований публіці для підписки. Отже, сукупний капітал тресту становить 6 мільйонів фунтів стерлінгів. Таким шляхом у цій галузі, яка становить основу всієї хемічної промисловості, в Англії конкуренція замінена монополією і якнайзадовільніше підготовляється майбутня експропріація всім суспільством, нацією. — *Ф. Е.*]

Це — скасування (Aufhebung) капіталістичного способу вироб-

ництва в межах самого капіталістичного способу виробництва, і тому суперечність, що сама себе знищує, — суперечність, яка prima facie виступає просто як перехідний пункт до нової форми виробництва. Як така суперечність він виступає і в своєму виявленні. В певних сферах він відновлює монополію і тому вимагає державного втручання. Він репродукує нову фінансову аристократію, новий вид паразитів в образі прожектерів, грюндерів і просто номінальних директорів; цілу систему шахрайства і обману щодо засновництва, випуску акцій і торгівлі акціями. Це — приватне виробництво без контролю приватної власності.

IV. Незалежно від акційної справи, — яка є знищенням (Aufhebung) капіталістичної приватної промисловості на основі самої капіталістичної системи і яка в тій самій мірі, в якій вона поширюється і захоплює нові сфери виробництва, знищує (vernichtet) приватну промисловість, — кредит віддає окремому капіталістові або тому, хто вважається за капіталіста, в його абсолютне, в певних межах, розпорядження чужий капітал і чужу власність, а тому й чужу працю.[88] Розпорядження суспільним, а не власним капіталом дає йому в розпорядження суспільну працю. Сам капітал, яким володіють дійсно або на думку публіки, стає тільки основою для кредитної надбудови. Це стосується особливо до гуртової торгівлі, через руки якої проходить найзначніша частина суспільного продукту. Всяке мірило, всякі більш-менш виправдані в межах капіталістичного способу виробництва пояснення тут зникають. Спекулюючий гуртовий торговець рискує не *своєю власністю*, а суспільною. Так само безглуздою стає фраза про походження капіталу з заощаджень, бо спекулюючий гуртовий торговець вимагає якраз того, щоб *інші* робили для нього заощадження. [Як недавно вся Франція заощадила півтора мільярди франків для панамських шахраїв. З якою точністю змальоване тут усе панамське шахрайство за цілих двадцять років до того, як воно сталося! — *Ф. Е.*] Другій фразі про повздержливість б'є прямо в лице його розкіш, яка сама тепер теж стає засобом кредиту. Уявлення, які на менш розвиненому ступені капіталістичного виробництва

[88] Погляньте, наприклад, у „Times" [див. „Times" від 3, 5, 7 грудня 1857р.] на списки банкрутств за такий рік кризи, як 1857 рік, і порівняйте власне майно банкрутів з сумою їх боргів. — „Воістину купівельна сила людей, які володіють капіталом і користуються кредитом, далеко перевищує все, що можуть собі уявити ті, хто не має практичного знайомства з спекулятивними ринками" (*Tooke*: „Inquiry into the Currency Principle", стор. 79). „Людина, про яку йде слава, що вона володіє достатнім капіталом для свого постійного діла, і яка користується в своїй галузі добрим кредитом, якщо вона має сангвінічні погляди про підвищення коньюнктури для того товару, яким вона оперує, і якщо на початку і протягом її спекуляції обставини для неї сприятливі, може зробити закупівлі колосальних розмірів порівняно з її капіталом" (там же, стор. 136). — „Фабриканти, купці і т. д. — всі провадять операції, які далеко перевищують їх капітал... Нині капітал є скоріше основа, на якій будується добрий кредит, ніж межа оборотів якогонебудь комерційного підприємства" („*Economist*", 1847, стор. 333).

мали ще деякий сенс, стають тут цілком безглуздими. Удача і невдача однаково ведуть тут до централізації капіталів, а тому й до експропріації в найколосальнішому масштабі. Експропріація поширюється тут з безпосередніх виробників на самих дрібних і середніх капіталістів. Ця експропріація — вихідний пункт капіталістичного способу виробництва; її здійснення — його мета, і при тому в кінцевому рахунку експропріація всіх індивідів від засобів виробництва, які з розвитком суспільного виробництва перестають бути засобами приватного виробництва і продуктами приватного виробництва і можуть бути засобами виробництва тільки в руках асоційованих виробників, отже, їх суспільною власністю, як вони є їх суспільним продуктом. Але ця експропріація в межах самої капіталістичної системи виражається в антагоністичній формі, як привласнення суспільної власності небагатьма; а кредит дедалі більше надає цим небагатьом характеру чистих авантюристів. Через те що власність існує тут у формі акцій, її рух і передача стають чистим результатом біржової гри, де дрібну рибу пожирають акули, а овець — біржові вовки. В акційній справі уже існує протилежність старій формі, в якій суспільні засоби виробництва виступають як індивідуальна власність; але само перетворення у форму акції лишається ще обмеженим капіталістичними рамками; тому замість того, щоб перебороти суперечність між характером багатства, як суспільного і як приватного багатства, воно тільки розвиває її в новій формі.

Кооперативні фабрики самих робітників, в межах старої форми, є перший пролом старої форми, хоч вони повсюди, в своїй дійсній організації, звичайно репродукують і мусять репродукувати всі хиби існуючої системи. Але протилежність між капіталом і працею в межах цих фабрик знищена (ist... aufgehoben), хоч спочатку тільки в такій формі, що робітники, як асоціація, є своїм власним капіталістом, тобто застосовують засоби виробництва для використання своєї власної праці. Ці фабрики показують, як на певному ступені розвитку матеріальних продуктивних сил і відповідних їм суспільних форм виробництва з одного способу виробництва з природною необхідністю розвивається і виробляється новий спосіб виробництва. Без фабричної системи, виниклої з капіталістичного способу виробництва, кооперативна фабрика не могла б розвинутися; і так само вона не могла б розвинутися без кредитної системи, виниклої з цього ж самого способу виробництва. Кредитна система, подібно до того, як вона становить головну основу ступневого перетворення капіталістичних приватних підприємств у капіталістичні акційні товариства, дає так само засоби для ступневого розширення кооперативних підприємств у більш-менш національному масштабі. Капіталістичні акційні підприємства, цілком так само як і кооперативні фабрики, слід розглядати як перехідні форми від капіталістичного способу виробництва до асоційованого, тільки що

в одних суперечність усунена негативно, а в других — позитивно.

Досі ми розглядали розвиток кредитної системи — і вміщене в ній приховане скасування (Aufhebung) капіталістичної власності — головним чином щодо промислового капіталу. В дальших розділах ми розглядаємо кредит щодо капіталу, що дає процент, як такого, а також його вплив на цей останній, як і ту форму, що її він при цьому набирає; при цьому нам взагалі доведеться ще зробити декілька зауважень специфічно економічного характеру.

Але попереду ще таке:

Якщо кредитна система виступає як головна підойма перепродукції та надмірної спекуляції в торгівлі, то тільки тому, що процес репродукції, який по своїй природі є еластичний, форсується тут до крайніх меж, і при тому форсується тому, що значна частина суспільного капіталу застосовується його невласниками, які через це пускаються в справи цілком інакше, ніж власник, який, оскільки він функціонує сам, боязливо зважує межі свого приватного капіталу. Це тільки показує, що зростання вартості капіталу, основане на антагоністичному характері капіталістичного виробництва, допускає дійсний, вільний розвиток тільки до певного пункту, отже, в дійсності утворює для виробництва іммапентні окови й межі, які постійно проориваються кредитною системою.[89] Тому кредитна система прискорює матеріальний розвиток продуктивних сил і утворення світового ринку, доведення яких як матеріальних основ нової форми виробництва до певного ступеня розвитку є історичним завданням капіталістичного способу виробництва. Одночасно кредит прискорює насильні вибухи цієї суперечності, кризи, і тим самим посилює елементи розкладу старого способу виробництва.

Іммапентний кредитній системі двобічний характер: з одного боку, розвивати рушійну силу капіталістичного виробництва, збагачення експлуатацією чужої праці, до найчистішої і найколосальнішої системи гри й шахрайства і дедалі більше обмежувати число тих небагатьох, що експлуатують суспільне багатство; а з другого боку, становити перехідну форму до нового способу виробництва, — ця двобічність і надає головним провісникам кредиту від Ло до Ісаака Перейри їх приємного мішаного характеру шахрая і пророка.

---

[89] *Th. Chalmers.* [„On Political Economy etc." London 1832.]

Розділ двадцять восьмий

ЗАСОБИ ЦИРКУЛЯЦІЇ І КАПІТАЛ; ПОГЛЯДИ ТУКА І ФУЛЛАРТОНА

Ріжниця між засобами циркуляції і капіталом, як її зображають Тук,[90] Вільсон та інші, при чому вони без ладу переплутують ріжниці між засобами циркуляції, як грішми, грошовим капіталом взагалі і капіталом, що дає процент (moneyed capital в англійському значенні), зводиться до таких двох пунктів.

Засоби циркуляції циркулюють, з одного боку, як *монета* (гроші), оскільки вони опосереднюють *витрачання доходів*, отже, обмін між індивідуальними споживачами і роздрібними торговцями, — до цієї категорії слід зарахувати всіх купців, що продають споживачам, індивідуальним споживачам, у відміну від продуктивних споживачів або виробників. Тут гроші циркулю-

---

[90] Ми наводимо тут в оригіналі відповідне місце з Тука, цитоване у витягу німецькою мовою на стор. 440—441 *: „The business of bankers, setting aside the issue of promissory notes payable on demand, may be divided into two branches, corresponding with the distinction pointed out by Dr. (Adam) Smith of the transactions between dealers and dealers, and between dealers and consumers. One branch of the bankers'business is to collect *capital* from those, who have not immediate employment for it, and to distribute or transfer it to those who have. The other branch is to receive deposits of the *incomes* of their customers, and to pay out the amount, as it is wanted for expenditure by the latter in the objects of their consumption... the former being a circulation of *capital*, the latter of *currency*“ [Залишаючи осторонь випуск банкнот з платежем пред'явникові, банкірська справа може бути поділена на дві галузі, які відповідають встановленому д-ром (Адамом) Смітом розрізненню операцій між торговцями й торговцями і між торговцями й споживачами. Одна галузь банкірської справи полягає в тому, щоб збирати *капітал* від тих, хто не знаходить для нього безпосереднього застосування, і розподіляти його або передавати тим, хто може його використати. Друга галузь полягає в тому, щоб приймати вклади з *доходів* своїх клієнтів і виплачувати їм суми в міру того, як вони їм стають потрібні для видатків на предмети споживання... Перша є циркуляція *капіталу*, остання — циркуляція *грошей*.] — (*Tooke:* „Inquiry into the Currency Principle“, стор. 36). Перша є „the concentration of capital on the one hand and the distribution of it on the other“ [концентрація капіталу, з одного боку, і розподіл його, з другого боку], друга є „administering the circulation for local purposes of the district“ [управління циркуляцією для місцевих цілей округи] (там же, стор. 37). — Далеко ближче підходить до правильного розуміння питання Kinnear у такому місці: „Гроші вживаються для того, щоб виконувати дві істотно різні операції. Як засіб обміну між торговцями і торговцями вони є знаряддям, за допомогою якого здійснюються передачі капіталу; тобто обмін певної суми капіталу в грошах на рівну суму капіталу в товарах. Але гроші, витрачені на виплату заробітної плати і на купівлю й продаж між торговцем і споживачем, — це не капітал, а дохід; це частина доходу всього суспільства, яка вживається на щоденні видатки. Ці гроші циркулюють у невпинному щоденному вжитку, і тільки ці гроші можуть бути названі засобами циркуляції (currency) в строгому значенні слова. Надання капіталу в позику залежить виключно від волі банку або інших володільців капіталу, — бо позичальники завжди знайдуться; але сума засобів циркуляції залежить від потреб усього суспільства, в межах яких гроші циркулюють для цілей щоденного витрачання“ (*J. G. Kinnear:* „The Crisis and the Currency“. London 1847 [стор. 3 і далі]).

* Сторінки за німецьким виданням ІМЕЛ; в цьому українському виданні відповідне місце цитується на стор. 385. *Ред. укр. перекладу.*

ють у функції монети, хоч вони постійно *заміщають капітал.* Певна частина грошей у країні завжди присвячена цій функції, хоч ця частина складається з окремих монет, які постійно міняються. Навпаки, оскільки гроші опосереднюють *передачу капіталу,* чи то як засіб купівлі (засіб циркуляції), чи як засіб платежу, вони є *капітал.* Отже, не функція грошей як засобу купівлі і не функція їх як засобу платежу відрізняє їх від монети, бо гроші можуть функціонувати як засіб купівлі навіть між торговцем і торговцем, оскільки вони купують один у одного за готівку, і вони можуть також функціонувати як засіб платежу між торговцем і споживачем, оскільки дається кредит, і дохід спочатку споживається, а потім сплачується. Отже, ріжниця полягає в тому, що в другому випадку ці гроші не тільки заміщають капітал для однієї сторони, продавця, але й витрачаються, авансуються як капітал другою стороною, покупцем. Отже, в дійсності це відмінність *грошової форми доходу* від *грошової форми капіталу,* а не відмінність засобів циркуляції від капіталу, бо як посередник між торговцями, цілком так само як і посередник між споживачами і торговцями, *циркулює* певна за своєю кількістю частина грошей, і в наслідок цього це в *обох* функціях однаково *циркуляція.* Але в погляди Тука тут домішується різного роду плутанина:

1) в наслідок змішання функціональних визначень;

2) в наслідок приплутання питання про кількість циркулюючих грошей, узятих разом в обох функціях;

3) в наслідок приплутання питання про відносні пропорції кількостей засобів циркуляції, що циркулюють в обох функціях і тому в обох сферах процесу репродукції.

До пункту 1) про змішання функціональних визначень грошей, тобто що гроші в одній формі є засіб циркуляції (currency), а в другій формі — капітал. Оскільки гроші служать в тій або другій функції, чи то для реалізації доходу, чи для передачі капіталу, вони функціонують у купівлі й продажу або в платежу, як засіб купівлі або засіб платежу, і в дальшому значенні слова як засіб циркуляції. Дальше визначення грошей, яке вони мають в рахунку того, хто їх витрачає або одержує, — чи представляють вони для нього капітал чи дохід, — тут абсолютно нічого не змінює, і це виявляється в двоякій формі. Хоч грошові знаки, які циркулюють в обох сферах, є різні, проте, той самий грошовий знак, наприклад, п'ятифунтова банкнота, переходить з однієї сфери в другу і навперемінну виконує обидві функції; це вже тому є неминуче, що роздрібний торговець може дати своєму капіталові грошову форму тільки в формі монети, яку він одержує від своїх покупців. Можна прийняти, що власне розмінна монета має центр ваги своєї циркуляції в сфері роздрібної торгівлі; роздрібному торговцеві вона постійно потрібна для розміну, і він постійно одержує її назад у платежах від своїх покупців. Але він одержує також гроші, тобто монету

в тому металі, що служить мірилом вартості, отже, в Англії стерлінги і навіть банкноти, а саме банкноти на незначні суми, отже, наприклад, в п'ять або десять фунтів. Ці золоті монети і банкноти разом з надлишковою для нього розмінною монетою він щодня або щотижня вносить як вклад у свій банк і оплачує ними свої закупівлі чеками на свій банковий вклад. Але ті самі золоті монети й банкноти так само постійно знову забираються з банків прямо або посередньо (наприклад, дрібні гроші фабрикантами для виплати заробітної плати) як грошова форма доходу всією публікою, як споживачем, і постійно припливають назад до роздрібних торговців, для яких вони таким чином знову реалізують частину їх капіталу, але разом з тим і частину їх доходу. Ця остання обставина є важлива, а Тук її зовсім випускає з уваги. Тільки тоді, коли гроші витрачаються як грошовий капітал, на початку процесу репродукції (книга II, відділ I), капітальна вартість існує як така в чистому вигляді. Бо у виробленому товарі міститься не тільки капітал, але вже й додаткова вартість; вироблений товар є не тільки капітал у собі, але вже здійснений капітал, капітал із втіленим в ньому джерелом доходу. Отже, те, що роздрібний торговець віддає за гроші, які припливають до нього назад, його товар, є для нього капітал плюс зиск, капітал плюс дохід.

Але далі, гроші, що циркулюють, припливаючи назад до роздрібного торговця, відновлюють грошову форму його капіталу.

Отже, перетворювати різницю між циркуляцією як циркуляцією доходу і як циркуляцією капіталу в різницю між циркуляцією і капіталом — це абсолютно неправильно. Цей мовний зворот з'являється у Тука тому, що він просто стає на точку зору банкіра, який випускає власні банкноти. Сума його банкнот, яка постійно (хоч вона і складається завжди з інших банкнот) перебуває в руках публіки і функціонує як засіб циркуляції, нічого йому не коштує, крім паперу й друку. Це — виставлені на нього самого циркулюючі боргові зобов'язання (векселі), які однак приносять йому гроші і таким чином служать засобом збільшення вартості його капіталу. Але вони відмінні від його капіталу, однаково, чи є це капітал власний, чи взятий у позику. Звідси для нього виникає спеціальна різниця між циркуляцією і капіталом, яка однак не має нічого спільного з визначеннями цих понять як таких, і менше за все з тими визначеннями, що їх дав Тук.

Різне призначення грошей — чи функціонують вони як грошова форма доходу чи капіталу — насамперед нічого не міняє в характері грошей як засобу циркуляції; цей характер вони зберігають, однаково, чи виконують вони ту чи другу функцію. Зрештою, якщо гроші виступають як грошова форма доходу, вони функціонують більше як власне засіб циркуляції (монета, засіб купівлі), в наслідок роздрібнення цих купівель і продажів,

а також тому, що більшість тих, хто витрачає дохід, робітники, порівняно мало можуть купити в кредит; тимчасом як в оборотах торговельного світу, де засіб циркуляції є грошовою формою капіталу, гроші почасти в наслідок концентрації, почасти в наслідок переважання кредитної системи функціонують головним чином як засіб платежу. Але ріжниця між грішми як засобом платежу і грішми як засобом купівлі (засобом циркуляції) є ріжниця, належна самим грошам, а не ріжниця між грішми і капіталом. З тієї причини, що в роздрібній торгівлі циркулює більше міді й срібла, а в гуртовій — більше золота, ріжниця між сріблом і міддю, з одного боку, і золотом, з другого боку, не є ріжниця між засобом циркуляції і капіталом.

До пункту 2) про приплутання питання про кількість грошей, що циркулюють в обох функціях разом: оскільки гроші циркулюють як засіб купівлі чи як засіб платежу, — однаково, в якій з обох сфер і незалежно від їх функції реалізації доходу або капіталу, — закони, розвинені раніше при дослідженні простої товарної циркуляції (книга I, розд. III, 2, b), зберігають свою силу для кількості циркулюючих грошей. Ступінь швидкості циркуляції, тобто число повторень тією самою монетою за даний період часу тієї самої функції засобу купівлі й засобу платежу, кількість одночасних купівель і продажів або платежів, сума цін товарів, що циркулюють, нарешті, платіжні баланси, які треба одночасно покрити, в обох випадках визначають масу циркулюючих грошей, currency. Чи представляють гроші, що функціонують таким чином, для платіжника або одержувача капітал чи дохід, це байдуже, це абсолютно нічого не міняє в стані справи. Маса грошей визначається просто їх функцією як засобу купівлі й засобу платежу.

До пункту 3), до питання про відносні пропорції кількостей засобів циркуляції, що циркулюють в обох функціях і тому в обох сферах процесу репродукції. Обидві сфери циркуляції стоять у внутрішньому зв'язку між собою, оскільки, з одного боку, кількість доходів, що мають витрачатись, виражає розмір споживання, а з другого боку, величина мас капіталу, що циркулюють у виробництві й торгівлі, виражає розмір і швидкість процесу репродукції. Не зважаючи на це, ці обставини впливають різно, і навіть у протилежному напрямі, на кількості грошових мас, що циркулюють в обох функціях чи сферах, або, як кажуть англійці банковою мовою, на кількості циркуляції. І це знову дає Тукові привід до безглуздого розрізнення циркуляції і капіталу. Та обставина, що панове прихильники теорії currency переплутують дві різні речі, зовсім не є підставою для того, щоб зображати їх як різні поняття.

В періоди процвітання, великого розширення, прискорення і енергії процесу репродукції, робітники заняті повністю. Здебільшого настає також підвищення заробітної плати і дещо вирівнює її падіння нижче пересічного рівня в інші періоди ко-

мерційного циклу. Разом з тим значно зростають доходи капіталістів. Споживання всюди підвищується. Товарні ціни також регулярно підвищуються, принаймні, в різних вирішальних галузях підприємств. В наслідок цього зростає кількість циркулюючих грошей, принаймні в певних межах, тому що більша швидкість циркуляції в свою чергу ставить межі зростанню кількості засобів, що циркулюють. Через те що частина суспільних доходів, яка складається з заробітної плати, первісно авансується промисловим капіталістом у формі змінного капіталу і завжди у формі грошей, то в періоди процвітання вона потребує більше грошей для своєї циркуляції. Але ми не повинні рахувати їх двічі: раз як гроші, потрібні для циркуляції змінного капіталу, і ще раз як гроші, потрібні для циркуляції доходу робітників. Гроші, які виплачуються робітникам як заробітна плата, витрачаються в роздрібній торгівлі і таким чином приблизно щотижня повертаються назад до банків як вклади роздрібних торговців, після того, як вони обслужать ще в дрібних кругобігах різного роду побічні справи. В періоди процвітання зворотний приплив грошей до промислових капіталістів відбувається гладко і таким чином їх потреба в грошових позиках зростає не через те, що вони повинні виплатити більше заробітної плати, потребують більше грошей для циркуляції їх змінного капіталу.

Загальний результат є той, що в періоди процвітання кількість засобів циркуляції, яка служить для витрачання доходів, рішуче зростає.

Щождо циркуляції, потрібної для передачі капіталу, отже, тільки між самими капіталістами, то цей час жвавих справ є разом з тим періодом найеластичнішого і найлегшого кредиту. Швидкість циркуляції між капіталістом і капіталістом регулюється безпосередньо кредитом, і кількість засобів циркуляції, яка потрібна для сальдування платежів і навіть для купівель за готівку, таким чином порівняно зменшується. Абсолютно вона може збільшитись, але відносно вона при всіх обставинах зменшується, порівняно з розширенням процесу репродукції. З одного боку, великі масові платежі ліквідуються без усякого посередництва грошей; з другого боку, при великому пожвавленні процесу, панує прискорений рух тієї самої кількості грошей, — як в їх функції засобу купівлі, так і в їх функції засобу платежу. Та сама кількість грошей опосереднює зворотний приплив більшої кількості окремих капіталів.

Загалом, в такі періоди грошовий обіг заповнений (full), хоч частина II (передача капіталу) скорочується, принаймні відносно, тимчасом як частина I (витрачання доходів) абсолютно розширюється.

Зворотні припливи грошей виражають зворотне перетворення товарного капіталу в гроші, *Г — Т — Г'*, як ми це бачили при дослідженні процесу репродукції, книга II, відділ I. Завдяки кре-

дитові зворотний приплив у грошовій формі стає незалежним від часу дійсного зворотного припливу як для промислового капіталіста, так і для купця. Кожний з них продає в кредит; отже, товар їх відчужується раніше, ніж він зворотно перетвориться для них у гроші, тобто повернеться до них самих назад у грошовій формі. З другого боку, кожен з них купує в кредит, і таким чином вартість їх товару зворотно перетворюється для них в продуктивний капітал чи в товарний капітал раніше, ніж ця вартість дійсно перетвориться в гроші, раніше ніж настане строк виплати ціни товару і вона буде виплачена. В такі періоди процвітання зворотний приплив відбувається легко й гладко. Роздрібний торговець з цілковитою певністю платить гуртовому торговцеві, цей останній — фабрикантові, фабрикант — імпортерові сировинного матеріалу і т. д. Видимість швидких і певних зворотних припливів капіталу завжди тримається ще довгий час після того, як у дійсності цього вже немає — тримається завдяки налагодженому кредитові, бо зворотні припливи в формі кредиту заступають дійсні зворотні припливи. Банки починають передчувати біду, як тільки їх клієнти починають платити більше векселями, ніж грішми. Дивись вищенаведене свідчення ліверпульського директора банку, стор. 392 і далі.

Тут треба ще вставити те, про що я згадував раніше: „В періоди, коли кредит процвітає, швидкість обігу грошей зростає скоріше, ніж зростають ціни товарів;, тимчасом як при скороченні кредиту ціни товарів падають повільніше, ніж швидкість циркуляції“ („Zur Kritik der politischen Oekonomie“, 1859, стор. 83, 84 [„До критики політичної економії“, укр. вид. 1935 р., стор. 133]).

В періоди криз справа стоїть навпаки. Циркуляція № I скорочується, ціни падають, так само й заробітні плати; число занятих робітників скорочується, маса оборотів зменшується. Навпаки, в циркуляції № II з скороченням кредиту зростає потреба в грошових позиках — обставина, яку ми зараз розглянемо докладніше.

Не підлягає ніякому сумніву, що при скороченні кредиту, яке збігається з застоєм у процесі репродукції, маса засобів циркуляції, потрібна для № I, витрачання доходів, зменшується, тимчасом як маса засобів циркуляції, потрібна для № II, передачі капіталів, збільшується. Але треба дослідити, наскільки це положення тотожне з положенням, виставленим Фуллартоном та іншими: „Попит на позиковий капітал і попит на додаткові засоби циркуляції — зовсім різні речі і не часто зустрічаються разом“.[91]

[91] „A demand for capital on loan and a demand for additional circulation are quite distinct things, and not often found associated“ (*Fullarton:* „On the Regulation of Currencies“, 2 вид., Лондон 1845, стор. 82, заголовок до розд. 5). — „It is a great error, indeed, to imagine that the demand for pecuniary accommodation (i. e. for the loan of capital) is identical with a demand for additional means of circulation, or even that the two are frequently associated. Each demand originates in circumstances peculiarly affecting itself, and very distinct from each other. It is when

Насамперед ясно, що в першому з двох вищенаведених випадків, в періоди процвітання, коли маса засобів циркуляції, що перебувають у циркуляції, мусить зростати, попит на них зростає. Але так само ясно, що коли фабрикант бере з свого вкладу в банку більше золота або банкнот, тому що він має витратити більше капіталу в грошовій формі, то з цієї причини його попит на капітал не зростає, а зростає тільки його попит на цю особливу форму, в якій він витрачає свій капітал. Попит стосується тільки до технічної форми, в якій він кидає свій капітал у циркуляцію. Цілком так само, як, наприклад, при різному розвитку кредиту, той самий змінний капітал, та сама кількість заробітної плати, вимагає в одній країні більшої маси засобів

---

everything looks prosperous, when wages are high, prices on the rise, and factories busy, that an additional supply of *currency* is usually required to perform the additional functions inseparable from the necessity of making larger and more numerous payments; whereas it is chiefly in a more advanced stage of the commercial cycle, when difficulties begin to present themselves, when markets are overstocked and returns delayed, that interest rises, and a pressure comes upon the Bank for advances of *capital*. It is true that there is no medium through which the Bank is accustomed to advance capital except that of its promissory notes; and that, to refuse the notes, therefore, is to refuse the accommodation. But, the accommodation once granted, everything adjusts itself in conformity with the necessities of the market; the loan remains, and the currency, if not wanted, finds its way back to the issuer. Accordingly, a very slight examination of the Parliamentary Returns may convince any one, that the securities in the hand of the Bank of England fluctuate more frequently in an opposite direction to its circullation than in concert with it, and that the example, therefore, of that great establishment furnishes no exception to the doctrine so strongly pressed by the country bankers, to the effect that no bank can enlarge its circulation, if that circulation be already adequate to the purposes to which a banknote currency is commonly applied; but that every addition to its advances, after that limit is passed, must be made from its capital, and supplied by the sale of some of its securities in reserve, or by abstinence from further investment in such securities. The table compiled from the Parliamentary Returns for the interval between 1833 and 1840, to which I have referred in a preceding page, furnishes continued examples of this truth; but two of these are so remarkable that it will be quite unnecessary for me to go beyond them. On the 3rd January, 1837, when the resources of the Bank were strained to the uttermost to sustain credit and meet the difficulties of the money market, we find its advances on loan and discount carried to the enormous sum of £ 17 022 000, an amount scarcely known sinse the war, and almost equal to the entire aggregate issues, which, in the meanwhile, remain unmoved at so low a point as £ 7 076 000! On the other hand, we have, on the 4th of June 1833 a circulation of £ 18 892 000 with a return of private securities in hand, nearly, if not the very lowest on record for the last halfcentury, amounting to no more than £ 972 000!" [„Це справді велика помилка уявляти собі, що попит на грошову позику (тобто на позику капіталу) є тотожний з попитом на додаткові засоби циркуляції або що обидва ці попити часто між собою зв'язані. Кожний з цих попитів виникає з особливих і в обох випадках дуже різних обставин. Коли все має вигляд процвітання, коли заробітна плата висока, ціни підвищуються і фабрики добре працюють, то звичайно постає потреба в додаткових *засобах циркуляції* для виконання додаткових функцій, невіддільних від необхідності робити більші і численніші платежі; тимчасом як підвищення процента і тиск на банк, вимоги на позики *капіталу* виникають головним чином на пізнішій стадії комерційного циклу, коли починають виявлятися труднощі, коли ринки переповнені і зворотні припливи капіталів затримуються. Це вірно, що, крім випуску банк-

циркуляції, ніж в іншій; в Англії, наприклад, більше, ніж у Шотландії, в Німеччині більше, ніж в Англії. Так само в сільському господарстві той самий капітал, який діє в процесі репродукції, вимагає, для виконання своєї функції, в різні сезони року різної кількості грошей.

Але протилежність у постановці Фуллартона невірна. Зовсім не великий попит на позики, як він це каже, відрізняє періоди застою від періодів процвітання, а та легкість, з якою цей попит задовольняється в періоди процвітання, і та трудність, з якою він задовольняється під час застою. Аджеж саме величезний розвиток кредитної системи в періоди процвітання, отже й колосальне підвищення попиту на позиковий капітал і готовість,

нот, банк не має іншого засобу, за допомогою якого він звичайно дає в позику капітал; і що через це відмова у видачі банкнот означає відмову у видачі позики. Але, раз позика дозволена, то все пристосовується до потреб ринку; позика лишається, а засіб циркуляції, якщо в ньому немає потреби, знаходить свій шлях до того, хто його випустив. Відповідно до цього навіть цілком поверховий розгляд парламентських звітів може переконати кожного, що кількість цінних паперів, які перебувають у володінні Англійського банку, частіше коливається в напрямі, протилежному до циркуляції його банкнот, ніж в одному з нею напрямі, і, що, отже, приклад цієї великої установи не становить винятку з тієї доктрини, яку так дуже обстоюють провінціальні банкіри, а саме доктрини, що ніякий банк не може збільшити кількості своїх циркулюючих банкнот, якщо кількість їх уже відповідає тим цілям, для яких звичайно вживається циркуляція банкнот, і що всяке збільшення позик, які дає банк, після того як ця межа перейдена, доводиться робити з його капіталу і постачати для цього засоби шляхом продажу деяких його резервних цінних паперів або шляхом відмовлення від дальших вкладень у ці папери. Таблиця, складена за даними парламентських звітів за час від 1833 до 1840 року, на яку я посилався на одній з попередніх сторінок, раз-у-раз дає приклади цієї істини; але два з них настільки варті уваги, що я не можу їх обминути. На 3 січня 1837 р., коли ресурси банку були напружені до крайності для підтримання кредиту і протидії утрудненням грошового ринку, ми бачимо, що його позики і дисконт досягли величезної суми в 17022000 фунтів стерлінгів, суми, яка навряд чи досягалась будь-коли після війни [1793—1815] і яка майже дорівнює сукупній сумі випущених банкнот, яка тимчасом лишалась незмінною на такому низькому рівні, як 17076000 фунтів стерлінгів! З другого боку, на 4 червня 1833 р. ми бачимо циркуляцію банкнот на 18892000 фунтів стерлінгів при наявності в розпорядженні банку приватних цінних паперів на суму не більше, як 972000 фунтів стерлінгів, отже на суму майже найнижчу, якщо не найнижчу, за останні півстоліття" (*Фуллартон*, там же, стор. 97, 98). — Що зовсім немає потреби в тому, щоб demand for pecuniary accommodation [попит на грошові позики] був тотожним з demand for gold [попитом на золото] (що Вільсон, Тук і інші називають капіталом), це видно з таких свідчень пана Weguelin'а, управителя Англійського банку: „Дисконт векселів до цієї суми" [до одного мільйона щоденно протягом трьох днів поспіль] „не скоротив би резерву" [банкнот], „коли б публіка не вимагала більшої суми активної циркуляції. Банкноти, видані при дисконті векселів, поверталися б назад через посередництво банків і шляхом вкладів. Якщо такі операції не мають на меті вивіз золота або якщо всередині країни не панує така паніка, що публіка міцно тримає в себе свої банкноти, замість того, щоб платити ними банкам, то такі величезні обороти не зачепили б резерву". — „Банк може щодня дисконтувати на півтора мільйона, і це відбувається постійно, ні трохи не зачіпаючи резервів банку. Банкноти повертаються назад як вклади, і єдина зміна, яка при цьому відбувається, полягає в простому перенесенні з одного рахунку на другий" („Report on Bank Acts, 1857". Свідчення № 241, 500). Отже, банкноти служать тут тільки засобом перенесення кредитів.

з якою подання віддає себе в такі періоди в розпорядження попиту, приводить до кредитної скрути під час застою. Отже, не ріжниця у величині попиту на позики характеризує обидва періоди.

Як уже раніш відзначено, обидва періоди відрізняються насамперед тим, що в часи процвітання переважає попит на засоби циркуляції між споживачами і торговцями, а в період застою — попит на засоби циркуляції між капіталістами. В період застою в справах перший попит скорочується, другий — збільшується.

Фуллартонові та іншим здається вирішально важливим те явище, що в такі часи, коли securities [забезпечення, цінні папери] — застави під позики і векселі — в Англійському банку збільшуються, циркуляція його банкнот зменшується, і навпаки. Але сума securities виражає розмір грошових позик, дисконтованих векселів і позик під ходові цінні папери. Так Фуллартон у наведеному вище місці, примітка 91, стор. 423 і далі, каже: цінні папери (securities), які перебувають у володінні Англійського банку, здебільшого змінюються в напрямі, протилежному до циркуляції його банкнот, і це підтверджує випробуване приватними банками положення, що ніякий банк не може підвищити видачу своїх банкнот понад певну суму, визначувану потребами його клієнтів; якщо ж банк хоче давати позики понад цю суму, то він мусить давати їх з свого капіталу, отже, або пустити в оборот цінні папери, або вживати для цього грошові надходження, які він інакше вклав би в цінні папери.

Але тут виявляється також, що Фуллартон розуміє під капіталом. Що зветься тут капіталом? Що банк не може більше видавати позики своїми власними банкнотами, обіцянками платежу, які йому, звичайно, нічого не коштують. Але з чого ж він тоді дає позики? З виручки від продажу securities in reserve [резервних цінних паперів], тобто державних паперів, акцій та інших процентних паперів. Але за що він продає ці папери? За гроші, золото або банкноти, оскільки ці останні є законним засобом платежу, як банкноти Англійського банку. Отже, те, що він віддає в позику, є при всяких обставинах гроші. Але ці гроші становлять тепер частину його капіталу. Якщо він дає в позику золото, то це очевидно. Якщо — банкноти, то тепер ці банкноти представляють капітал, бо банк за них віддав в обмін дійсну вартість, процентні папери. У приватних банків банкноти, які припливають до них в наслідок продажу цінних паперів, можуть бути в переважній масі тільки банкнотами Англійського банку або їх власними банкнотами, бо інші навряд чи беруться в оплату цінних паперів. Якщо ж це сам Англійський банк, то його власні банкноти, які він одержує назад, коштують йому капіталу, тобто процентних паперів. Крім того, він таким способом вилучає з циркуляції свої власні банкноти. Якщо ж він знову випускає ці банкноти або замість них нові на таку

саму суму, то вони, отже, представляють тепер капітал. І при тому вони однаково представляють капітал як у тому випадку, коли вони застосовуються для позик капіталістам, так і в тому випадку, коли пізніше, при зменшенні попиту на такі грошові позики, вони знову застосовуються для вкладення в цінні папери. В усіх цих випадках слово капітал уживається тут тільки в банкірському значенні, при чому воно означає, що банкір змушений давати позики на суму більшу, ніж просто його кредит.

Як відомо, Англійський банк видає всі свої позики своїми банкнотами. Якщо ж, не зважаючи на це, циркуляція банкнот банку, як правило, зменшується в міру того, як збільшуються в його руках дисконтовані векселі і застави під позики, отже, збільшуються видані ним позики,— то що робиться з банкнотами, пущеними в циркуляцію, яким чином припливають вони назад до банку?

Насамперед, якщо попит на грошові позики викликається несприятливим національним платіжним балансом і, отже, відпливом золота, то справа дуже проста. Векселі дисконтуються в банкнотах. Банкноти в самому банку, в Issue department [емісійному департаменті] обмінюються на золото, і золото експортується. Це те саме, як коли б банк безпосередньо при дисконті векселів прямо платив золотом, без посередництва банкнот. Таке підвищення попиту — яке досягає в певних випадках від 7 до 10 мільйонів фунтів стерлінгів — не додає, звичайно, до внутрішньої циркуляції країни жодної п'ятифунтової банкноти. Якщо ж кажуть, що банк при цьому дає в позику капітал, а не засоби циркуляції, то це має двоякий сенс. Поперше, що він дає в позику не кредит, а дійсну вартість, частину свого власного або покладеного до нього як вклад капіталу. Подруге, що він дає в позику гроші не для внутрішньої циркуляції, а для міжнародної циркуляції, дає в позику світові гроші; а для цієї мети гроші завжди мусять існувати в своїй формі скарбу, в своїй металічній тілесності; в формі, в якій вони не тільки є формою вартості, але самі дорівнюють тій вартості, грошовою формою якої вони є. Хоч це золото як для банку, так і для експортуючого торговця золотом представляє капітал, банкірський капітал або купецький капітал, проте попит на нього виникає не як попит на капітал, а як попит на абсолютну форму грошового капіталу. Він виникає саме в той момент, коли закордонні ринки переповнені англійським товарним капіталом, який не може бути реалізований. Отже, те, чого при цьому вимагають, це — не капітал як *капітал*, а капітал як *гроші*, в тій формі, в якій гроші є загальний товар світового ринку; а це є їх первісна форма як благородного металу. Відпливи золота, отже, не є a mere question of capital [чисте питання капіталу], як кажуть Фуллартон, Тук та інші, а a question of money [питання грошей], хоч і в специфічній функції. Те, що це не є питання *внутрішньої* циркуляції, як твердять прихильники теорії currency, зовсім не є доказом, що це є просте question of capital, як дума-

ють Фуллартон та інші. Це є a question of money в тій формі, в якій гроші є міжнародний засіб платежу. „Whether that capital (купівельна ціна мільйонів квартерів закордонної пшениці після неврожаю в країні) is transmitted in merchandize or in specie, is a point which in no way affects the nature of the transaction“ [„Чи передається цей капітал“ (купівельна ціна мільйонів квартерів закордонної пшениці після неврожаю в країні) „товарами, чи грішми готівкою,— ця обставина ні трохи не впливає на характер операції“] (*Фуллартон,* там же, стор. 131). Але це має велику вагу для питання, чи відбувається відплив золота, чи ні. Капітал передається в формі благородного металу, тому що в формі товарів він зовсім не може бути переданий або може бути переданий тільки з дуже великими втратами. Страх сучасної банкової системи перед відпливом золота перевищує все, що будьколи марилося монетарній системі, для якої благородний метал є едине справжнє багатство. Візьмімо, наприклад, таке свідчення управителя Англійського банку, Морріса, перед парламентським комітетом про кризу 1847—1848 рр.: „3846. (Запитання:) Коли я кажу про знецінювання запасів (stocks) і основного капіталу, то чи не відомо вам, що весь капітал, вкладений у запаси і продукти всякого роду, так само знецінився; що бавовна-сирець, шовк-сирець, сировинна вовна відправлялися на континент по таких самих бросових цінах і що цукор, кофе й чай продавалися з великими жертвами, як при продажах з молотка? — Країна неминуче повинна була принести *значні жертви* для того, щоб протидіяти *відпливові золота,* який відбувся в наслідок величезного довозу харчових продуктів“.— „3848. Чи не думаєте ви, що було б краще зачепити ті 8 мільйонів фунтів стерлінгів, які лежали в сховищах банку, ніж намагатися одержати назад золото з такими жертвами? — Ні, *я цього не думаю*“.— Золото вважається тут за єдине справжнє багатство.

Цитоване Фуллартоном відкриття Тука, що „with only one or two exceptions, and those admitting of satisfactory explanation, every remarkable fall of the exchange, followed by a drain of gold, that has occurred during the last half century, has been coincident throughout with a comparatively low state of the circulating medium, and vice versa“ [„за одним або двома винятками, яким можна дати достатнє пояснення, всяке помітне падіння вексельного курсу, супроводжуване відпливом золота, яке відбувалось за останні півстоліття, завжди збігалося з порівняно низьким рівнем засобів циркуляції, і навпаки“] (*Fullarton,* стор. 121), — доводить, що ці відпливи золота настають здебільшого після періоду пожвавлення і спекуляції, як „a signal of a collapse already commenced... an indication of overstocked markets, of a cessation of the foreign demand for our productions, of delayed returns, and, as the necessary sequel of all these, of commercial discredit, manufactories shut up, artisans starving, and a general stagnation of industry and enterprise“ [„сигнал краху, що вже почався... ознака

переповнених ринків, припинення закордонного попиту на наші продукти, уповільнення зворотних припливів і, як неминучий наслідок усього цього, комерційного недовір'я, закриття мануфактур, голодування робітників і загального застою промисловості та підприємств"] (стор. 129). Разом з тим це є, звичайно, найкраще спростування того твердження представників теорії currency, ніби a full circulation drives out bullion and a low circulation attracts it [переповнена циркуляція викликає відплив благородного металу, а низька циркуляція притягає його]. Навпаки, хоч в Англійському банку в періоди процвітання здебільшого є значний золотий запас, але утворюється цей запас завжди в часи тиші й застою, які настають услід за бурею.

Отже, вся мудрість щодо відпливу золота зводиться до того, що попит на *міжнародні* засоби циркуляції і платежу є відмінний від попиту на *внутрішні* засоби циркуляції і платежу (з чого само собою випливає і те, що „the existence of a drain does not necessarily imply any diminution of the internal demand for circulation" [„існування відпливу не передбачає неодмінно зменшення внутрішнього попиту на засоби циркуляції"], як каже Фуллартон, стор. 112), і що відправка благородних металів з країни, викидання їх у міжнародну циркуляцію, не тотожне з викиданням банкнот або монет у внутрішню циркуляцію. Зрештою, я вже раніше показав, що рух скарбу, сконцентрованого як запасний фонд для міжнародних платежів, сам по собі не має нічого спільного з рухом грошей як засобу циркуляції. Звичайно, при цьому виникає ускладнення в наслідок того, що різні функції скарбу, які я вивів з природи грошей: його функція як резервного фонду для засобів платежу, для платежів всередині країни, яким надходить строк; як резервного фонду засобів циркуляції; нарешті, як резервного фонду світових грошей — всі ці функції покладаються на один-єдиний резервний фонд; з чого випливає також, що при певних обставинах відплив золота з банку всередину країни може комбінуватися з його відпливом за кордон. Далі виникає ще ускладнення в наслідок того, що на цей скарб цілком самовільно покладається ще одна функція — служити гарантійним фондом розмінності банкнот у країнах з розвиненою кредитною системою і кредитними грішми. Потім до всього цього, кінець-кінцем, долучається: 1) концентрація національного резервного фонду в єдиному головному банку, 2) його зведення до якнайменшого мінімуму. Звідси й нарікання Фуллартона (стор. 143): „One cannot contemplate the perfect silence and facility with which variations of the exchange usually pass off in continental countries, compared with the state of feverish disquiet and alarm always produced in England whenever the treasure in the bank seems to be at all approaching to exhaustion, without being struck with the great advantage in this respect which a metallic currency possesses" [„Не можна споглядати того цілковитого спокою і легкості, з якими звичайно відбуваються зміни вексельного

курсу в континентальних країнах порівняно з станом гарячкового неспокою й тривоги, який завжди постає в Англії, коли здається, ніби скарби банку близькі до свого повного вичерпання, не вражаючись при цьому тією великою вигодою, яку має в цьому відношенні металічна циркуляція“].

Якщо ж ми залишимо осторонь відплив золота, то як може тоді банк, що випускає банкноти, отже, наприклад, Англійський банк, збільшувати суму грошових позик, які він видає, не збільшуючи випуску своїх банкнот?

Поза стінами банку всі банкноти, чи циркулюють вони, чи лежать без діла в приватних сховищах, для самого банку перебувають у циркуляції, тобто не в його володінні. Отже, якщо банк розширює свої дисконтні і ломбардні операції, позики під securities, то видані для цього банкноти мусять припливати до нього назад, бо інакше вони збільшують суму циркуляції, чого саме й не повинно бути. Цей зворотний приплив може відбуватись двояким способом.

Поперше: Банк платить клієнтові *A* банкнотами за цінні папери; *A* оплачує ними особі *B* вексель, якому надійшов строк, а *B* знову вносить ці банкноти в банк як вклад. Таким чином циркуляція цих банкнот закінчена, але позика лишається. (The loan remains, and the currency, if not wanted, finds its way back to the issuer [Позика лишається, а засіб циркуляції, якщо в ньому немає потреби, знаходить свій шлях до того, хто його випустив] *Fullarton,* стор. 97). Банкноти, які банк позичив особі *A*, повернулися тепер до нього назад; навпаки, банк є кредитором *A* або тієї особи, на яку виставлено вексель, дисконтований *A,* і дебітором *B* на суму вартості, виражену в цих банкнотах, а *B* може в наслідок цього порядкувати відповідною частиною капіталу банку.

Подруге: *A* платить *B*, а сам *B* або *C*, якому *B* в свою чергу платить цими банкнотами, оплачує ними ж банкові, безпосередньо або посередньо, векселі, яким надійшов строк. В цьому випадку банкові платиться його ж власними банкнотами. На цьому тоді операція закінчується (до зворотного платежу банкові клієнтом *A*).

В якій же мірі можна розглядати позику банку клієнтові *A* як позику капіталу або як просту позику засобів платежу?[92]

[Це залежить від природи самої позики. При цьому слід дослідити три випадки.

Перший випадок.— *A* одержує від банку певні суми позики під свій особистий кредит, не даючи при цьому ніякого забезпечення. В цьому випадку він одержав у позику не тільки засоби платежу, але, безумовно, і новий капітал, який він може застосо-

[92] Те місце оригіналу, що йде вслід за цим, незрозуміле в даному зв'язку, а до закриття дужок воно наново перероблене упорядником. В іншому зв'язку це питання було вже зачеплене в розділі XXVI.— *Ф. Е.*

вувати в своєму підприємстві як додатковий капітал і збільшувати його вартість до повернення його банкові.

Другий випадок. — *А* заставив банкові цінні папери, зобов'язання державної позики або акції, і одержав під них позику готівкою, наприклад, до двох третин їх курсової вартості. В цьому випадку він одержав засоби платежу, яких він потребує, але не додатковий капітал, бо він дав у руки банку більшу капітальну вартість, ніж одержав від нього. Але, з одного боку, ця більша капітальна вартість не могла бути використана ним для його потреб поточного моменту, — потреб у засобах платежу, — бо вона була уже вкладена в певній формі з метою одержання процента; з другого боку, у *А* були свої підстави не перетворювати її безпосередньо в засоби платежу шляхом продажу. Його цінні папери мали між іншим призначення функціонувати як резервний капітал, і він використав їх саме у функції резервного капіталу. Отже, між *А* і банком відбулася тимчасова взаємна передача капіталів, при чому *А* не одержав ніякого додаткового капіталу (навпаки!), але одержав, звичайно, потрібні йому засоби платежу. Навпаки, для банку ця операція була тимчасовим тривким вкладенням грошового капіталу в формі позики, перетворенням грошового капіталу з однієї форми в другу, а таке перетворення саме й є істотною функцією банкової справи.

Третій випадок. — *А* дисконтував у банку вексель і одержав при цьому, після відрахування дисконту, певну суму готівкою. В цьому випадку він продав банкові грошовий капітал у нетекучій формі за суму вартості в текучій формі; вексель, якому ще не надійшов строк, він продав за готівку. Вексель тепер є власністю банку. Справа ні трохи не змінюється від того, що останній індосент, *А*, в разі вексель не буде оплачений, відповідає перед банком на суму векселя; цю відповідальність він поділяє з іншими індосентами і з векселедавцем, від яких він має право у свій час вимагати повернення відповідної суми. Отже, тут немає ніякої позики, а цілком звичайна купівля й продаж. Тому *А* нічого не повинен сплачувати банкові, банк покриває свою видачу, інкасуючи вексель, коли настає строк платежу. В цьому випадку теж відбулася взаємна передача капіталу між *А* та банком, і при тому цілком така сама, як при купівлі й продажу всякого іншого товару, і саме тому *А* не одержав ніякого додаткового капіталу. Йому потрібні були, і він одержав засоби платежу, і одержав він їх завдяки тому, що банк перетворив для нього одну форму його грошового капіталу, вексель, у другу форму, в гроші.

Отже, про дійсне авансування, про дійсну позику капіталу може бути мова тільки в першому випадку. В другому ж і третьому випадку хіба тільки в тому розумінні, як „авансують капітал“ при всякому капіталовкладенні. В цьому розумінні банк авансує, позичає клієнтові *А* грошовий капітал; але для *А* він є *грошовий капітал* щонайбільше в тому розумінні, що він

взагалі є частина його капіталу. І він потребує і застосовує його не як власне капітал, а як власне засіб платежу. Інакше довелося б кожний звичайний продаж товару, за допомогою якого добуваються засоби платежу, також вважати за одержання капіталу в позику. — *Ф. Е.*]

Для приватного банку, який випускає банкноти, різниця полягає в тому, що в тому разі, коли його банкноти не лишаються в місцевій циркуляції і не повертаються до нього в формі вкладів або при оплаті векселів, яким надійшов строк, ці банкноти потрапляють у руки тих осіб, яким він в обмін на них мусить платити золото або банкноти Англійського банку. Таким чином, у цьому випадку позика його банкнот в дійсності репрезентує позику банкнот Англійського банку, або — що для цього банку є те саме — позику золота, отже, частини його банкового капіталу. Те саме має місце і в тому випадку, коли сам Англійський банк або якийнебудь інший банк, який підлягає закону про максимум випуску банкнот, мусить продавати цінні папери, щоб вилучити з циркуляції свої власні банкноти і потім знову віддавати їх у позику; в цьому випадку його власні банкноти репрезентують частину його мобілізованого банкового капіталу.

Коли б навіть циркуляція була чисто металічною, то одночасно 1) відплив золота [тут, очевидно, мається на увазі такий відплив золота, коли принаймні частина його відпливає за кордон — *Ф. Е.*] міг би спорожнити сховища банку, і 2) тому що банк потребував би золота головним чином тільки для сальдування платежів (для завершення минулих операцій), то його позики під цінні папери могли б дуже зрости, але поверталися б до нього у формі вкладів або при оплаті векселів, яким надійшов строк; так що, з одного боку, при збільшенні кількості цінних паперів у портфелі банку загальна сума його скарбу зменшилася б, а, з другого боку, ту саму суму, яку він раніше тримав як її власник, він тримав би тепер як боржник своїх вкладників, і, нарешті, зменшилася б загальна маса засобів циркуляції.

Досі ми припускали, що позики видаються в банкнотах, отже, ведуть за собою принаймні тимчасове збільшення випуску банкнот, яке, правда, одразу знов зникає. Але в цьому немає потреби. Замість видачі паперових банкнот банк може відкрити клієнтові *А* кредит у своїх книгах, при чому *А*, боржник банку, стає ніби його вкладником. *А* платить своїм кредиторам чеками на банк, а одержувач цих чеків платить ними далі своєму банкірові, який обмінює їх у розрахунковій палаті на чеки, виписані на нього. В цьому випадку операція відбувається без усякої участі банкнот, і вся операція обмежується тим, що вимоги, які банк повинен задовольнити, покриваються чеком на нього самого, а його дійсна винагорода полягає в кредитній вимозі на *А*. В цьому випадку банк дав йому в позику частину

свого банкового капіталу, бо він дав йому в позику свої власні боргові вимоги.

Оскільки цей попит на грошові позики є попит на капітал, він є попит тільки на грошовий капітал; на капітал з точки зору банкіра, саме на золото — при відпливі золота за кордон — або на банкноти національного банку, які приватний банк може добути тільки купівлею їх за еквівалент, які, отже, представляють для нього капітал. Або, нарешті, справа йде про процентні папери, державні фонди, акції і т. д., які мусять бути продані для того, щоб притягти до себе золото або банкноти. Ці папери, якщо це державні папери, є капітал тільки для того, хто їх купив, для кого вони репрезентують, отже, його купівельну ціну, його вкладений у ці папери капітал; самі по собі вони не є капітал, а прості боргові вимоги. Якщо це іпотеки, то вони є простими посвідками на одержання майбутньої земельної ренти, а якщо це будьякі інші акції, то вони є простими титулами власності, які дають право на одержання майбутньої додаткової вартості. Всі ці речі не є дійсний капітал, не становлять ніякої складової частини капіталу і самі по собі не є вартості. Подібними операціями можна також і гроші, що належать банкові, перетворити у вклади, так що банк замість власника стає щодо цих грошей боржником, володітиме ними на підставі іншого титулу. Хоч як дуже це важливо для самого банку, це зовсім не змінює кількості запасного капіталу і навіть грошового капіталу, що є в країні. Отже, капітал фігурує тут тільки як грошовий капітал, а якщо він наявний не в дійсній грошовій формі, то як простий титул на капітал. Це дуже важливо, бо рідкість *банкового* капіталу і посилений попит на нього змішують із зменшенням *дійсного* капіталу, який, навпаки, в таких випадках, у формі засобів виробництва й продуктів, є в наявності понад міру і пригнічує ринки.

Отже, питання про те, яким чином може зростати маса цінних паперів, які банк тримає як покриття, отже й те, як банк може задовольняти дедалі більший попит на грошові позики при незмінній або меншаючій загальній масі засобів циркуляції, пояснюється дуже просто. І при тому в такі періоди грошової скрути ця загальна маса удержується в певних межах двояким чином: 1) в наслідок відпливу золота; 2) в наслідок попиту на гроші як на простий засіб платежу, при чому видані банкноти відразу припливають назад абож операція здійснюється за допомогою кредиту, відкритого в книгах банку, без будьякої видачі банкнот, отже, проста кредитна операція опосереднює платежі, покриття яких було єдиною метою операції. Своєрідна властивість грошей полягає саме в тому, що коли вони функціонують тільки для сальдування платежів (а в часи кризи позики беруться для того, щоб платити, а не для того, щоб купувати; щоб закінчити попередні операції, а не починати нові), їх циркуляція є тільки скороминуща, навіть якщо це сальдування

відбувається не за допомогою простої кредитної операції без будьякої участі грошей; що, отже, при великому попиті на грошові позики може відбуватися величезна кількість цих операцій, не збільшуючи при цьому циркуляції. Але самий той факт, що циркуляція Англійського банку лишається незмінною або навіть зменшується одночасно із значним збільшенням грошових позик, які він видає, зовсім не доводить prima facie, як це вважають Фуллартон, Тук та інші (в наслідок їх помилкової думки, що грошова позика є те саме, що й одержання capital on loan [позикового капіталу], додаткового капіталу), що циркуляція грошей (банкнот) в їх функції як засобу платежу не збільшується й не розширюється. Тому що циркуляція банкнот як засобу купівлі в періоди застою у справах, коли потрібні такі великі позики, скорочується, то їх циркуляція як засобу платежу може збільшуватись, а загальна сума циркуляції, сума банкнот, що функціонують як засоби купівлі й платежу, все ж може лишатись незмінною або навіть зменшуватись. Циркуляція, як засобу платежу, банкнот, які відразу ж припливають назад до банку, що їх видав, в очах згаданих економістів зовсім не є циркуляція.

Коли б циркуляція грошей як засобу платежу збільшилась у вищій мірі, ніж вона зменшилась би як циркуляція засобів купівлі, то вся циркуляція зросла б, хоч би маса грошей, що функціонують як засіб купівлі, значно зменшилась. І це дійсно настає в певні моменти кризи, а саме при цілковитому краху кредиту, коли стає неможливим не тільки продаж товарів і цінних паперів, але й дисконт векселів і коли вже ніщо не дійсне, крім платежу готівкою, або, як каже купець: каса. Тому що Фуллартон та інші не розуміють, що циркуляція банкнот як засобу платежу є характерна для таких часів грошової скрути, то вони розглядають це явище як випадкове. „With respect again to those examples of eager competition for the possession of bank-notes, which characterise seasons of panic and which may sometimes, as at the close of 1825, lead to a sudden, though only temporary, enlargement of the issues, even while the efflux of bullion is still going on, these, I apprehend, are not to be regarded as among the natural or necessary concomitants of a low exchange; the demand in such cases is not for circulation (слід було б сказати: не на циркуляцію як на засоби купівлі) but for hoarding, a demand on the part of alarmed bankers and capitalists which arises generally in the last act of the crisis (отже, попит на резерв засобів платежу) after a long continuation of the drain, and is the precursor of its termination“ [„Щодо прикладів тієї завзятої конкуренції за оволодіння банкнотами, яка характеризує часи паніки і яка іноді, як от наприкінці 1825 року, може привести до раптового, хоч би тільки тимчасового збільшення емісії банкнот, навіть тоді, коли відплив золота все ще триває, то, на мою думку, на них не можна дивитись як на природних

і необхідних супутників низького вексельного курсу; попит у таких випадках є попит не на циркуляцію“ (слід було б сказати: не на циркуляцію як на засоби купівлі), „а для утворення скарбу, попит з боку частини стривожених банкірів і капіталістів, який звичайно виникає в останньому акті кризи“ (отже, попит на резерв засобів платежу) „після довгочасного відпливу золота і який є провісником скінчення цього відпливу“] (*Fullarton,* стор. 130).

При дослідженні грошей як засобу платежу (книга I, розд. III, 3, b) було вже показано, як при раптовому перериві ланцюга платежів гроші перетворюються відносно товарів з просто ідеальної форми у речову і разом з тим абсолютну форму вартості. Там же ми навели деякі приклади цього, в примітках 100 та 101. Цей перерив сам є почасти наслідок, а почасти причина потрясіння кредиту і тих обставин, які супроводять його: переповнення ринків, знецінення товарів, припинення виробництва і т. д.

Ясно, однак, що Фуллартон перетворює ріжницю між грішми як засобом купівлі і грішми як засобом платежу в помилкову ріжницю між currency [засобом циркуляції] і капіталом. Але в основі цього знову таки лежить обмежене банкірське уявлення про циркуляцію. —

Можна було б ще запитати: чого ж не вистачає в такі часи скрути — капіталу чи грошей, в їх визначеності як засобу платежу? А в цьому, як відомо, і полягає спір.

Насамперед, оскільки скрута виявляється у відпливі золота, ясно, що вимагають саме міжнародних засобів платежу. Але гроші, в їх визначеності як міжнародного засобу платежу, є золото в його металічній реальності, як сама по собі дорогоцінна субстанція, маса вартості. Разом з тим вони є капітал, але капітал не як товарний капітал, а як грошовий капітал, капітал не в формі товару, а в формі грошей (і при тому грошей у тому переважному значенні слова, в якому вони існують як загальний товар світового ринку). Тут немає протилежності між попитом на гроші як засобом платежу і попитом на капітал. Протилежність існує між капіталом у його формі грошей і капіталом у його формі товару; і та форма, в якій його тут вимагають і в якій він тільки й може функціонувати, є його грошова форма.

Залишаючи осторонь цей попит на золото (або срібло), не можна сказати, що в такі періоди кризи відчувається будьяким чином недостача капіталу. При надзвичайних обставинах, як, наприклад, подорожчання хліба, недостача бавовни і т. д., це може мати місце; але ці обставини ніяк не є необхідні або звичайні супутники таких періодів; і тому не можна з самого початку робити висновок про існування такої недостачі капіталу з тієї обставини, що існує великий попит на грошові позики. Навпаки. Ринки переповнені, наводнені товарним капіталом. Отже, в усякому разі скрута викликається не недостачею *товарного* капіталу. Ми повернемось до цього питання пізніше.

ЗМІСТ

КНИГА ТРЕТЯ

Сукупний процес капіталістичного виробництва

ЧАСТИНА ПЕРША

Відділ перший

ПЕРЕТВОРЕННЯ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ В ЗИСК І НОРМИ ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ В НОРМУ ЗИСКУ

Відділ другий

ПЕРЕТВОРЕННЯ ЗИСКУ В ПЕРЕСІЧНИЙ ЗИСК

Стор.

Відділ третій

ЗАКОН ТЕНДЕНЦІЇ НОРМИ ЗИСКУ ДО ПАДІННЯ

Відділ четвертий

ПЕРЕТВОРЕННЯ ТОВАРНОГО КАПІТАЛУ І ГРОШОВОГО КАПІТАЛУ В ТОВАРНО-ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ І В ГРОШЕВО-ТОРГОВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ (КУПЕЦЬКИЙ КАПІТАЛ)

Відділ п'ятий

РОЗПАД ЗИСКУ НА ПРОЦЕНТ І ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ ДОХІД. КАПІТАЛ, ЩО ДАЄ ПРОЦЕНТ

Оформлення *И. Сосновський*
Коректор *М. Удовенко*

Якщо в цій книжці будуть дефекти, просимо звернутися до найближчої книгарні для заміни її або повернути для заміни на адресу: Київ, вул. Короленка, 42. Партвидав ЦК КП(б)У.

Партвидав, № 547. Уповноважений Головліту № 6626. Замовл. № 1680. Тираж 15.000. Друкованих арк. 27½. Паперових аркушів 13¼. Папір „Окуловської" фабрики. Формат паперу 62 x 94 1/16 Авторських аркушів по 40 тис. знаків—34. В 1 паперов. арк. 100.000 літ. Здано до виробництва 20.I 1936 р. Підписано до друку 5.X 1936 р.

Ціна 3 карб. 75 коп. Оправа 1 карб. 25 коп.

Книжкова ф-ка Партвидаву ЦК КП(б)У. Київ, Сінний майдан, 14.